

La lettera



ASSILEA
Associazione Italiana Leasing

NUMERO 3 | 2016

La **RIPRESA** parte dal **LEASING** e Assilea si rinnova

14

E' legittima la previsione di un limite minimo c.d. "Floor" all'indicizzazione del leasing

50

La valutazione del fornitore con la BDCR Assilea

Autorizzazione Trib. N. 6/98 del 13.1.98 - Poste Italiane S.p.A. Spedizione in Abbonamento Postale D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46 Art. 1, c. 1 - DCB RM) -
Tipografia - Via Lago di Albano, 20 - 00010 (Villaggio Adriano) - Roma



1 EDITORIALE

FOCUS

- 2 La ripresa parte dal leasing e Assilea si rinnova

NOTIZIE

- 14 E' legittima la previsione di un limite minimo c.d. "Floor" all'indicizzazione del leasing

Massimo Rodolfo La Torre - Studio Legale La Torre

- 18 La riorganizzazione delle attività degli organi tecnici dell'Associazione
Andrea Albensi

- 22 Ethics & Economics. Dall'inadempimento del debitore al valore sociale del recupero crediti

Alessio Bertocco e Carlo Giordano - Unirec

- 26 La Cartolarizzazione leasing in Europa

Marco Angheben - European DataWarehouse GmbH

- 30 Uniperiti Ingegneria & Architettura: ecco chi siamo

Giulio Guacci - Uniperiti Ingegneria & Architettura

- 32 L'archivio dei rapporti finanziari. Gli impatti sull'operatività delle società di leasing

Vincenzo Farace - Metoda Finance, Giorgia Odorisio

- 38 Evidenze sulla efficacia delle azioni di Early Collection nel leasing

Luciano Bruccola - Conectens

- 42 Leaseurope Future Group 2015

- 44 Energy Report 2016

Vittorio Chiesa - Energy & Strategy Group Politecnico di Milano

- 46 Leasing nautico. Aggiornamento sul contenzioso tributario

Lorenzo Banfi - Studio Pirola Pennuto Zei & Associati

Livia Salvini - Studio Salvini Escalar e Associati

50 SPAZIO BDCR

La valutazione del fornitore con la BDCR Assilea

Piero Biagi - BCC Lease e Statistics and Marketing Committee di Leaseurope

54 IN BREVE

Attività Assilea in pillole - Mondo Leasing - Case History

63 AREA STAMPA

65 VITA ASSOCIATIVA

66 RIUNIONI

67 CIRCOLARI

68 PARERI

Errata corrige per il n. 2/2016

de La Lettera di Assilea

Vi informiamo che, per un errore di digitazione, nello scorso numero della Rivista l'articolo a pag. 32 - sezione Giurisprudenza - è stato attribuito all'Avv. Nicola Concia anziché all'Avv. Massimo Lupi di cui corrisponde la foto.



Scarica la versione digitale della rivista direttamente sullo smartphone

Direttore Responsabile:
Gianluca De Candia

Comitato di Redazione:
Andrea Albensi, Andrea Beverini,
Alberto Mazzarelli, Beatrice Tibuzzi

Segreteria di Redazione:
Lea Caselli

Grafica:
Art Attack ADV - www.artattackadv.com

Copertina, pubblicità Assilea,
allegato Formazione:
concept - Lea Caselli
design - Paolo Ricciardelli

Impaginazione:
twoeight studio - www.twoeight.it

Hanno collaborato a questo numero:
Marco Angheben Direttore Sviluppo e
Strategia European DataWarehouse GmbH,
Lorenzo Banfi Dott. Comm. Studio Pirola
Pennuto Zei & Associati, Alessio Bertocco
Segretario Generale Unirec, Piero Biagi Dir.
Gen. BCC Lease e Pres. dello Statistics and
Marketing Committee di Leaseurope,
Luciano Bruccola Conectens, Vittorio Chiesa
Dir. Energy & Strategy Group Politecnico di
Milano, Vincenzo Farace Dir. Tecnico
Metoda Finance S.r.l., Carlo Giordano
Consigliere Unirec, Giulio Guacci Arch. Pres.
Uniperiti Ingegneria & Architettura S.r.l., Mas-
simo Rodolfo La Torre Avvocato in Roma,
Giorgia Odorisio, Livia Salvini Prof.ssa Avv.
Studio Salvini Escalar e Associati.
Chiuso in redazione il 26 Maggio 2016
Le opinioni espresse nella rivista sono
di esclusiva responsabilità degli autori
degli articoli e non impegnano
in alcun modo né l'ASSILEA-
Associazione Italiana Leasing,
né l'Assilea Servizi S.u.r.l.



Cari Soci,

è con grande piacere che ho accolto la riconferma a Presidente e volevo cogliere l'occasione per ringraziare tutti voi per la fiducia che mi avete voluto dimostrare.

In Assilea viviamo con passione le principali dinamiche che caratterizzano il nostro mercato domestico ed europeo: qui mi sono convinto del ruolo determinante che la nostra Associazione è riuscita a costruirsi nel Mercato.

L'esempio è quanto abbiamo raggiunto nel corso degli ultimi mesi: risultati importanti come le agevolazioni fiscali del super-ammortamento ed in alcuni casi, pensando all'ottenimento del riconoscimento civilistico della locazione finanziaria con il leasing abitativo prima casa, un vero cambiamento di paradigma. Sono traguardi raggiunti con grande determinazione e come tali devono fungere da stimolo per disegnare un futuro ancora più ambizioso.

Abbiamo di fronte un ambiente in evoluzione costante e repentina, sempre più dinamico e concorrenziale e noi siamo chiamati a supportare le nostre associate aiutandole nei confronti sistematici, effettuando benchmark di livello domestico ed europeo anche su tematiche quali le performance dei processi di recupero del credito e di remarketing dei beni. Dobbiamo fornire spunti ai soci per valutare ed eventualmente ricalibrare le proprie strategie così come continuare ad interfacciare le Istituzioni per completare processi quali l'equiparazione degli intermediari finanziari vigilati con le Banche.

L'orizzonte competitivo muta: pensiamo all'incremento dello stipulato nei prodotti legati ai servizi, quali il noleggio. I dati

ad aprile 2016, registrano un +24,2% verso il 2015 per il renting, e un +19,9% per lo strumentale senza opzione, risultati superiori alla crescita del mercato leasing di riferimento pari a +13,1% di stipulato.

Questi risultati indicano chiaramente che la componente servizi ricopre un ruolo sempre più preponderante ed Assilea deve lavorare per intensificare i rapporti con le società di noleggio, di leasing operativo, di fleet management e di outsourcing dei servizi.

Per acquisire e mantenere risultati di medio lungo termine primaria è la promozione del rispetto dei principi e delle regole di concorrenza. Questa è tra le principali attività che l'Associazione da tempo porta avanti tra i propri soci: attraverso il Programma Compliance Antitrust intendiamo fornire un concreto supporto alla comprensione delle norme antitrust e delle implicazioni che queste hanno sulle attività associative, affinché le stesse siano coerenti con la disciplina della concorrenza.

In particolare abbiamo previsto la redazione di un Codice Antitrust in grado di fornire informazioni e indicazioni su alcune possibili condotte a rischio e scongiurare comportamenti anticoncorrenziali determinati da una mancata o insufficiente conoscenza della normativa di riferimento.

E gli sviluppi tecnologici incrementano l'efficienza dei processi, riducono i costi o semplicemente aprono nuove opportunità di business: un'innovazione costante che migliori l'esperienza d'uso dei nostri clienti o ci consenta d'offrire migliori servizi è destinata a modificare in modo profondo ed irreversibile anche la nostra industria.

Lavoreremo quindi insieme per promuovere lo sviluppo del nostro settore con l'obiettivo di accrescerne la sostenibilità e la competitività. Mi approccio a questo mandato con grande senso di responsabilità e rinnovata energia e determinazione. Buon lavoro a Tutti.

La ripresa parte dal leasing e Assilea si rinnova

Il 22 aprile nel corso dell'Assemblea dei Soci Assilea che si è tenuta a Roma, presso la Camera dei Deputati, sono stati presentati il Rapporto sul leasing 2015 e i dati del primo trimestre 2016.

È altresì intervenuto il Vice Ministro dell'Economia e delle Finanze, Luigi Casero, che aveva già tenuto a battesimo la Guida "Il leasing immobiliare abitativo" edita dall'Associazione con il MEF.

Il neo eletto Consiglio dell'Associazione ha confermato all'unanimità il Presidente uscente, Corrado Piazzalunga (UniCredit Leasing) ed i vicepresidenti Denis Delespaul (BNP Paribas Leasing Solutions) e Maurizio Giglioli (Credemleasing). Con loro, integrano il Comitato Esecutivo Massimo Macciocchi (GE Capital Servizi Finanziari) e Stefano Esposito (Sardaleasing), eletti nel segno della continuità espressa dal Consiglio e al fine di assicurare la partecipazione di tutte le componenti associative.

Il nuovo Consiglio dell'Associazione è così composto:

Angelo Brigatti (SelmaBipiemme Leasing)
Denis Delespaul (BNP Paribas Leasing Solutions)
Enrico Duranti (Iccrea BancaImpresa)
Stefano Esposito (Sardaleasing)
Maurizio Giglioli (Credemleasing)
Massimo Macciocchi (GE Capital Servizi Finanziari)
Massimo Mazzega (Alba Leasing)
Lodovico Mazzolin (MPS Leasing e Factoring)
Carlo Mescieri (SG Leasing)
Roberto Nicoletta (Biella Leasing)
Luca Nuvolin (DLL Group)

Corrado Piazzalunga (UniCredit Leasing)
Antonio Sacristan Millan (Mercedes-Benz Financial Services Italia)
Giorgio Treves (Volkswagen Bank GmbH Filiale Italia)
neo eletti
Giuseppe Gianluca Borrelli (Crédit Agricole Leasing Italia)
Andrea Lecce (Mediocredito Italiano)
Marco Gambacciani (Cabel Leasing)
Marco Mangili (ING Bank)
Attilio Seriola (UBI Leasing)
Maurizio Riccadonna Socio Corrispondente (Banco Popolare)

Il Collegio dei revisori è formato da Lamberto Cioci (Presidente), Valter Barbanti (Comifin – in liquidazione), Stefano Brunino (Claris Leasing).

Il Collegio dei Proviviri per il triennio 2016-2018 è composto da Alessandro Carretta, Ordinario di Economia degli intermediari finanziari all'Università di Roma - Tor Vergata, in qualità di Presidente, Mario Comana, Ordinario di Economia degli intermediari finanziari alla Luiss Guido Carli, e dall'Avv. Luca Zitiello.

Di seguito una breve presentazione professionale e personale di ogni Membro del Board.



CORRADO PIAZZALUNGA

**Amministratore Delegato di UniCredit Leasing
Presidente di Assilea**

50 anni, bergamasco, laureato in Scienze Politiche presso l'Università degli Studi di Milano, ha conseguito il Master in "Corporate & Investment Banking" presso la SDA Bocconi. La sua carriera ha inizio nel 1987 e si sviluppa all'interno del Gruppo UniCredit con ruoli sempre crescenti in rete e in direzione generale, quali Responsabile della Regione Ovest di UniCredit Banca d'Impresa; Responsabile Mercato CIB del Centro Sud Italia, fino alla nomina nel luglio 2013 ad Amministratore Delegato di UniCredit Leasing.

Dal giugno 2014 è Presidente di Assilea, incarico recentemente rinnovato fino al 2018. Nel tempo libero percorre lunghi tragitti in sella alla sua bici da corsa, ma apprezza soprattutto le soste gastronomiche e la gioia della famiglia.

DENIS DELESPAUL

**Presidente di BNP Paribas Leasing Solutions
Vice Presidente di Arval
Vice Presidente di Assilea**

Nato a Parigi nel 1952, Denis Delespaul orienta la propria formazione al mondo dell'economia e della finanza frequentando l'istituto Universitario di Parigi e l'Università di Bordeaux.

Nel 1976 comincia la propria attività nel settore finanziario con diversi incarichi e crescenti responsabilità nel campo operativo, del rischio e commerciale e nel 1990 approda a Milano, per conto di un importante gruppo bancario francese, fondando UFB Leasing Italia, società specializzata nell'approccio "vendor" che a seguito di diverse fusioni ed acquisizioni diventa l'attuale BNP Paribas Leasing Solutions, tra i leader del mercato italiano del leasing.

Sportivo da sempre e padre di 3 figli, nonostante i molti impegni e le molte cariche ricoperte soprattutto all'interno di società del Gruppo BNP Paribas, si dedica con entusiasmo alla montagna, alla musica, alla filosofia e, da qualche anno, alla scrittura, una nuova sfida in cui rimettersi alla prova, partendo dalla propria esperienza professionale ed umana, per stimolare ed approfondire la tensione etica, la capacità di ascolto e l'attenzione al contesto globale.

E' autore dei libri "Costruire la motivazione globale", edito da Franco Angeli, e "L'eleganza dell'okapi, ovvero Confessioni di un manager", edito da Guerini e Associati, in distribuzione dal prossimo mese di giugno.





MAURIZIO GIGLIOLI

Amministratore Delegato di Credemleasing S.p.A, Società del Gruppo Credito Emiliano

Vice Presidente di Assilea

Nasce a Reggio Emilia il 29.06.1963, consegue la Laurea in Giurisprudenza con Lode presso l'università di Parma. Incarichi ricoperti in Credem: assunto in Credito Emiliano nel 1988, nominato Funzionario nel 1993 e Dirigente nel 2001, Direzione di Filiale, Manager nella Direzione Risorse Umane, Responsabile della Segreteria Generale e Coordinatore Ufficio Legale, Responsabile Virtual Contact Center, Responsabile Ufficio Progettazione e Sviluppo Organizzativo, Responsabile Direzione Marketing e Prodotti. Altri incarichi ricoperti: Membro del CdA di Banca del Garda (Verona), Banca di Latina (Latina) e Banca dei Laghi (Lecco), Membro del Consiglio direttivo di Assofin e Vice Presidente di Assilea.

I suoi interessi personali: spinning, tennis, sci, pittura, cucina orientale, design minimalista.



GIUSEPPE GIANLUCA BORRELLI

Direttore Generale di Crédit Agricole Leasing Italia e Crédit Agricole Eurofactor
Consigliere di Assilea

Nato a Milano nel 1972, Giuseppe Gianluca Borrelli nel 1994 inizia la carriera in Cariplo e nel 1998 è in staff ai Direttori Generali, che si sono susseguiti, occupandosi di Finanza. Dal 2002 è in Banca Intesa come responsabile della Pianificazione e Controllo di Gestione delle banche controllate italiane. Entra in Cariparma nel 2005 con funzioni di responsabilità crescenti in Finanza fino a diventare nel 2009 responsabile dell'Area Valore del Gruppo Crédit Agricole che comprende, oltre alla Pianificazione e Controllo di Gestione, anche l'Amministrazione e Fiscalità. Nel 2010 è a Parigi presso la Direzione Finanza di Crédit Agricole. Nel 2012 è nominato Direttore Retail del Gruppo con la responsabilità della Rete Commerciale e del Marketing. Nel Giugno 2015, assume la responsabilità dell'Area Affari Agricoltura e Agroalimentare, oltre che della Banca Telefonica, lasciando la Funzione di Marketing Retail. In aggiunta ricopre il ruolo di Consigliere di Amministrazione in Crédit Agricole Assicurazioni S.p.A. e Consigliere in Assilea.

Sposato e con tre figli, è laureato in Economia e Commercio presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano.

ANGELO BRIGATTI

**CEO SelmaBipiemme Leasing S.p.A.
Consigliere di Assilea e Assilea Servizi**

Nato a Vimercate (MB) nel 1959, si è laureato in Giurisprudenza presso l'Università degli Studi di Milano.

Da ottobre 2012 è Amministratore Delegato di SelmaBipiemme Leasing S.p.A. dopo essere stato C.O.O. di Mediobanca S.p.A. nei dieci anni precedenti. E' Consigliere di Amministrazione di M.I.S. e Compass S.p.A. (Gruppo Mediobanca).

Ha svolto precedenti significative esperienze nel Gruppo Xerox dove ha ricoperto la carica di Presidente e Amministratore Delegato di Xerox Noleggi di cui era già stato, in precedenza, Direttore Generale e Consigliere di Amministrazione, Direttore Amministrazione Finanza e Controllo del Gruppo Xerox Italia, Consigliere di Amministrazione di Xerox S.p.A..

Sposato, con un figlio, nel tempo libero si dedica alla montagna, alla caccia e alla pesca. E' attivo nel volontariato.



ENRICO DURANTI

**Direttore Generale di Iccrea BancaImpresa
Consigliere di Assilea**

Nato a Roma il 10 dicembre del 1961, coniugato con due figli. Laureato con lode in economia e commercio presso la Sapienza di Roma e Master in Business Administration presso la Manchester Business School. Dopo una prima esperienza a Londra nel corporate finance di Bank of America, da 25 anni opera nel banking occupandosi di supporto finanziario e consulenza alle imprese italiane anche negli interventi di finanza straordinaria, vantando altresì significative esperienze in Italia e all'estero (Europa Occidentale, Sud-America e Russia). Da 15 anni nel Gruppo bancario Iccrea prima come Amministratore Delegato di BCC Capital e poi artefice della costituzione di BCC Private Equity SGR. Da 7 anni è Direttore Generale di Iccrea BancaImpresa. Ricopre la carica di consigliere di amministrazione di Assilea ed è Presidente di Leaseurope. Altre cariche che attualmente ricopre: consigliere di amministrazione di Iccrea Banca, di BCC Lease e di Car Server Spa. Nel poco tempo libero che gli rimane si diletta nel tennis, sci, vela e qualche viaggio. Un banchiere sportivo buon connubio per mantenere in allenamento corpo e mente.

STEFANO ESPOSITO

Consigliere Delegato di BPER Leasing - Sardaleasing

Consigliere di Assilea

Nato a San Benedetto del Tronto (AP) il 7 settembre 1958, laureato in Economia e Commercio presso l'Università degli Studi di Ancona, Dottore Commercialista, già Cultore della materia presso l'Università di Economia di Modena. Revisore presso Ernst & Young, CFO presso Società del Gruppo Conad, Direttore Generale di Leasinvest, società di leasing del Gruppo Conad e partecipata dalla Banca Popolare dell'Emilia Romagna.

Direttore Generale in Cofiri F&L e dal 2003 Consigliere Delegato di Sardaleasing. Amante dei viaggi, letture storiche e romanzi d'avventura, della musica, in particolare quella classica. Opera preferita: Carmen.

Ex calciatore e sciatore occasionale esclusivamente per abbinare uscite goliardiche con gli amici d'infanzia.



MARCO GAMBACCIANI

Direttore Generale di CABEL Leasing

Consigliere di Assilea

Nato a Firenze nel 1960, compie gli studi nella sua città natale, culminati con la laurea in Economia e Commercio nel 1988. Dopo un periodo di tirocinio svolto presso uno studio di dottori commercialisti, viene contattato dalla direzione commerciale della Spei Leasing SpA – Gruppo IMI - dove verrà poi assunto nel 1989 per ricoprire il ruolo di istruttore fidi nella filiale fiorentina. A seguito della dismissione dell'attività di locazione finanziaria da parte dell'IMI, nel 1994 approda in LOCAT, nella filiale lucchese, dove rimarrà fino al 2000. Di lì in CABEL Leasing, con l'attuale ruolo di DG. Il Gruppo Cabel, acronimo di Centro Assistenza Bancaria e Leasing, fu istituito a Empoli nel 1985 per iniziativa di 3 banche di credito cooperativo toscane, la Banca di Cambiano (Firenze), la Banca di Fornacette (Pisa) e la Banca di Castagneto Carducci (Livorno). La Cabel Leasing, nata nel 1993, è da sempre società strumentale delle banche del Gruppo, oggi aperto anche a banche SpA, banche popolari oltre a quelle di credito cooperativo. Sportivo, appassionato di mare e di montagna, è anche un gentleman driver di auto storiche.

ANDREA LECCE

**Responsabile Direzione Marketing di Intesa Sanpaolo
Consigliere di Assilea**

Nasce a Cagliari nel 1965, consegue la sua Laurea in Scienze dell'Informazione nel 1988 e un MBA nel 1989, entrambe con lode.

Entra nel settore della consulenza strategica, poi nell'Asset Management e infine in Banca su diversi settori tra cui pianificazione e controllo, customer relationship management e pricing.

Partecipa nei vari ambiti alle operazioni di acquisizione e fusione di numerose banche e società ora costituenti il gruppo Intesa Sanpaolo.

E' consigliere di Amministrazione di Mediocredito Italiano e responsabile Direzione Marketing di Intesa Sanpaolo con responsabilità per la clientela retail, affluent e SME fino a 350 €/Mln di fatturato. Padre di due figli, ama i film (della moglie), la musica rap (dei figli), i libri (questi scelti da lui), le vacanze numerose con gli amici rigorosamente al mare.



MASSIMO MACCIOCCHI

**Consigliere di Amministrazione e Commercial Leader Leasing - GE Capital Italy
Consigliere di Assilea**

Nato a Roma nel 1954, Massimo Macciocchi ha alle spalle un'esperienza trentennale nel mondo finanziario. Dopo precedenti esperienze in Citibank, Agos, Santander, Toyota Financial Services, FIAT Sava e BBVA Finanzia, approda nel mondo General Electric assumendo il ruolo di Amministratore Delegato di GE Capital Servizi Finanziari Spa. Dal 2013 è Commercial Leader per il polo leasing della piattaforma GE Capital Italy e lavora tra Mondovì (CN), Milano e Roma. Oramai quasi intenditore di vini e tartufi piemontesi, non dimentica le sue origini e rimane grande sostenitore della AS Roma.

MARCO MANGILI

Responsabile Divisione Leasing di ING Bank N.V. Milan Branch
Consigliere di Assilea

Nato a Bergamo il 23 giugno 1969, si laurea in Economia e Commercio presso l'Università degli Studi di Bergamo.

Vanta esperienza in Fineco Leasing, dal 1998 lavora in ING Lease (Italia) SpA dove, con il tempo, ricopre incarichi di crescente responsabilità: dapprima Responsabile Ufficio Leasing Immobiliare, poi Responsabile Operativo, infine dal 2012 è Direttore IT & Operations.

A seguito della recente incorporazione di ING Lease (Italia) SpA in ING Bank N.V. - Milan Branch, viene nominato Responsabile del coordinamento e gestione della Divisione Leasing presso la Banca.

In Assilea ha già ricoperto il ruolo di membro della Commissione Leasing Immobiliare.

Padre di due figli maschi ormai adolescenti, ama tutti gli sport, in particolare il calcio (soprattutto da spettatore). Inoltre, appena gli è possibile, Marco inforca la propria mountain bike e si concede delle escursioni nel verde delle colline.

Oltre allo sport, dedica parte del proprio tempo libero alla lettura dei Legal Thriller (Grisham e Connelly gli autori preferiti) oltre che all'ascolto di buona musica (U2 e Coldplay su tutti)



MASSIMO MAZZEGA

Amministratore Delegato di Alba Leasing
Consigliere di Assilea

Nato a Venezia nel dicembre 1954, e laureato in Economia e Commercio a Ca' Foscari. Ha iniziato la sua carriera al Credito Italiano dove, tra il 1980 ed inizi 2002, ha ricoperto incarichi direttivi di crescente responsabilità. Entrato in Cassa di Risparmio di Venezia nel febbraio 2002 come Vicedirettore Generale Vicario, è stato nominato Direttore Generale ad inizi 2004, in occasione dell'ingresso della banca nel Gruppo SanPaolo (Intesa San Paolo dal gennaio 2007).

Fino all'aprile 2010 è stato Amministratore Delegato del Gruppo Banca Italease, dove è entrato nel giugno 2007 per risolvere le sorti dell'istituto, allora quotato in Borsa, e guidare la complessa operazione di salvataggio della società che si è conclusa con la costituzione di Alba.

È stato Vice Presidente di Assilea, di cui è tutt'ora Consigliere. Nel settore finanziario, assicurativo e associativo ha ricoperto e ricopre tuttora ruoli di Consigliere di Amministrazione.

È un appassionato velista.

LODOVICO MAZZOLIN

Direttore Generale di MPS Leasing & Factoring

Consigliere di Assilea

Laureato con Lode in Scienze dell'Informazione presso l'Università di Milano. Inizia la sua carriera come ricercatore in Telco e successivamente come consulente. Nel 1997 entra in McKinsey e diventa Associate Principal e membro della Financial Institutions Practice.

Nel 2004 entra a far parte del Gruppo Unicredit con ruoli di rilievo relativi a marketing e prodotti nel comparto Asset Gathering. Dal 2006 è nel Gruppo MPS assumendo progressivamente numerosi ruoli: Responsabile dell'Area Wealth Management, Area Prodotti e Pricing, Area Privati e Marketing fino ad assumere il ruolo di Direttore Generale di una controllata.

È stato membro di numerosi Consigli di Amministrazione e Comitati JV: ABN AM-BRO Asset Management Italy SGR; AAIF; Antonveneta Vita; SIA S.p.A.; Intermonte; JV AXA-MPS; AXA MPS Financial, VISA Italia, Xelion Poland.

Oggi è Consigliere di Assilea e Vice Presidente di Assifact.

Principali hobbies e passioni: sci alpino, golf e lettura.



CARLO MESCIERI

Direttore Generale e Amministratore Delegato di SG Leasing e Amministratore Delegato Fraer Leasing – Gruppo SOCIETE GENERALE

Consigliere di Assilea e Presidente di Assilea Servizi

Mantovano di origine, laureato in Economia all'Università di Parma. Coniugato con Tina e padre di Mattia e Lavinia. Ha iniziato la sua carriera professionale in banca. Nel 1984 è passato poi a dirigere una società di leasing di emanazione bancaria. Dal 1991 per undici anni ha ricoperto la carica di Direttore Generale di Deutsche Bank Leasing Italia. Dal 2001 ad oggi è il Responsabile delle attività di leasing e di factoring del gruppo SOCIETE GENERALE in Italia. Dal 2 dicembre 2014 è Presidente di Assilea Servizi, confermato nella carica il 22 aprile 2016. Rotariano attivo e membro dell'Accademia europea per le relazioni economiche e culturali. Appassionato di trekking e vie ferrate in montagna.

ROBERTO NICOLETTA

**Amministratore Delegato di Biella Leasing – Gruppo Banca Sella
Consigliere di Assilea**

Ha svolto il suo percorso professionale tutto nel Gruppo Banca Sella nel quale è entrato, molto giovane, nel 1981. In questi anni gli sono stati affidati incarichi, di natura prima commerciale e poi dirigenziale, che lo hanno portato a viaggiare nel nostro Paese.

Dopo la gavetta di rito trascorsa ricoprendo svariate mansioni nella rete distributiva di Banca Sella, nel 1997 gli è stata affidata la responsabilità dell'area Commerciale ed il ruolo di Vice CEO di Banca di Palermo; successivamente alla fusione della stessa con Banca Ardit Galati, è stato nominato Vice Direttore Generale di Banca Sella Sud Ardit Galati e Responsabile del Territorio Sicilia.

Dopo più di 10 anni trascorsi in terra di Sicilia, nel 2009, a seguito di una breve parentesi come Direttore Commerciale, è stato nominato Direttore Generale e CEO di Banca Sella Nord Est Bovio Calderari con sede a Trento.

Nel luglio 2013 è tornato a Biella per entrare nella Direzione Generale di Biella Leasing di cui è stato nominato prima Direttore Generale e CEO e, più recentemente, Amministratore Delegato.

La sua famiglia, in questi anni, lo ha seguito e supportato condividendo le difficoltà e le gioie di vivere in realtà sempre diverse ma comunque affascinanti. È con la sua famiglia che ama trascorrere il suo tempo libero, possibilmente immerso nella pace e nella serenità di una paesaggio montano.



MAURIZIO RICCADONNA

**Direttore Generale di Release
Consigliere di Assilea in rappresentanza dei Soci Corrispondenti**

Nato a Mantova il 14.03.1953 ha iniziato la sua attività nel 1972 dapprima nel Credito Italiano e successivamente in BP Agricola di Poggio Rusco. Approda da luglio 1988 nel Gruppo Banco Popolare come Direttore della Filiale di Mantova e in seguito come Responsabile di Aree Affari e poi Responsabile della funzione Retail.

Dopo una esperienza maturata come Direttore Generale di Leasimpresa a Torino dal 2003 al 2006 assume la responsabilità del Servizio Crediti della Banca Popolare di Verona.

Dalla fine del 2009 viene nominato Direttore Generale di Release S.p.A., rivestendo in contemporanea la Presidenza di Mercantile Leasing e Italease Network ed, in pari data, assume la carica di Direttore Generale di Banca Italease S.p.A fino al marzo 2015, epoca in cui si è attuata la fusione di Banca Italease nel Banco Popolare.

Ad oggi è Consigliere di Alba Leasing S.p.A.

Da sempre coltiva la passione per i viaggi e svolge attività di volontariato.

LUCA NUVOLIN

**Country Manager De Lage Landen e Athlon Car lease
Consigliere di Assilea e Consigliere di Assilea Servizi**

Nato nel 1970, formazione economica, inizia l'attività professionale nel mondo delle telecomunicazioni, dove in un contesto internazionale si cimenta nel miglioramento dei processi, nel Marketing e nelle Vendite.

Matura più di 15 anni di esperienza nel mondo del leasing sia vendor che banca, in primario gruppo Internazionale. Passionale e visionario, proattivo e determinato, crede fortemente nel lavoro di squadra, vive il lavoro in modo totalizzante, ed è attento, oltre alle richieste dei clienti, anche a quelle dei suoi collaboratori.

Tifoso granata da sempre, nel tempo libero si dedica alla sua famiglia, alla lettura, alla musica ed ai viaggi.



ANTONIO SACRISTÁN MILLÁN

**Amministratore Delegato di Mercedes-Benz Financial Services Italia
Consigliere di Assilea**

Nato a Madrid, Spagna, coniugato, laureato in Economia e Commercio, conosce alla perfezione cinque lingue. Dopo aver occupato varie posizioni nel gruppo Mercedes-Benz España ed Evobus, arriva in Italia a novembre del 2000 ricoprendo, da allora, diverse cariche di prestigio all'interno del Gruppo Mercedes-Benz Italia, tra le quali Amministratore Delegato e Presidente di Evobus Italia S.p.A, Modena (2001-2005) e Direttore Generale Veicoli Industriali di Mercedes-Benz Italia, Roma (2006-2007). I suoi hobby sono l'arte, i viaggi, la moto, il mare. Ama la famiglia, gli amici e...il lavoro !

ATTILIO SERIOLI

**Direttore Generale di UBI Leasing
Consigliere di Assilea**

Nato a Lovere (BG) l'11/07/1971, Attilio Seriola si Laurea in Giurisprudenza nel 1995 presso l'Università Statale di Milano.

In UBI Factor a partire dal 1998, ricopre diversi incarichi, tra cui Responsabile del Servizio Legale, Segretario del Consiglio di Amministrazione, Responsabile dell'Area Governo e Crediti, Responsabile Commerciale, Vice Direttore Generale Vicario e Direttore Generale. Partecipa attivamente in AssiFact, l'Associazione Italiana per il Factoring, diventando dapprima componente della Commissione Tecnica Legale, poi Consigliere e infine Vicepresidente.

Nel tempo libero si dedica alla famiglia, è padre di due bambini; ama lo sport con particolare predilezione per il calcio che ha praticato anche a livello semi-professionistico.





GIORGIO TREVES

**Direttore Risorse Umane, Compliance e Legale VWBank
Consigliere di Assilea**

Nato a Genova il 25 marzo 1967, è Direttore Risorse Umane, Compliance e Legale In VWBank. Dal 2000 al 2005 Responsabile dell'Organizzazione presso la Direzione Centrale in Milano, di COMPASS Gruppo Mediobanca. Dal 1994 al 2000 Personale ed Organizzazione presso Lloyd Italico Assicurazioni nel gruppo Royal SunAlliance. È sposato con tre figli, gli piace moltissimo praticare sport soprattutto nuoto e corsa. Tifoso della Sampdoria, una squadra che gli ha dato più dolori che gioie ma che comunque continua a tifare con fede incrollabile.

LAMBERTO CIOCI

Presidente del Collegio dei Revisori di Assilea

Classe 44, Liceo Classico, ingegnere chimico, inizia la sua carriera nell'ambito dei sistemi informativi con posizioni crescenti di responsabilità in varie realtà di progettazione (Coming – Compagnia di ingegneria industriale – poi in Snam Progetti del Gruppo ENI e poi in Italconsult). L'approdo in Agrileasing (ora Iccrea BancaImpresa) risale al 1982 (da CIO a VDG Affari 1987, a DG 1998). Tra le varie cariche ricoperte: la Presidenza della A.I.S (Artificial Intelligence Software), la Presidenza dell'I.F.L.A. (International Finance and Leasing Association) di cui è tuttora Presidente Onorario, la Presidenza di SICRACEIT (Società di Informatica delle Casse Rurali e Artigiane del Centro Italia), la posizione di : AD di BCC Factoring, AD di BCC Lease (già Nolé Spa), Consigliere e Vice Presidente Assilea, membro del Board di Leaseurope, dove è stato Presidente della Commissione Statistiche e Mercato, Presidente di Assilea Servizi; AD di BCC Solutions (Società di Facility Management e Servizi del Gruppo Bancario Iccrea). Ama leggere molto in particolare argomenti di Scienza, di Tecnologia e Saggistica. Nessun hobby tranne fare il nonno di un nipotino meraviglioso.



VALTER BARBANTI

Direttore Generale Comifin Spa in Liquidazione

Membro del Collegio dei Revisori di Assilea

Classe 1958. Professionista con quasi quarant'anni di esperienza nel mondo bancario e finanziario. Inizia la sua carriera professionale nel 1977 al Credito Italiano di Milano (oggi Unicredit), che lascerà nel 1984 dopo una bella e significativa esperienza di docente /formatore presso il Centro Formazione Personale di Lesmo percorrendo tutto il percorso professionale fino alla segreteria/fidi e sviluppo affari. Dopo un breve periodo di consulenza alle Federazioni Regionali delle BCC, nel 1985 approda nel mondo del leasing finanziario, inizialmente in Prime Terziario Leasing - Gruppo MPS - IFIL e poi, nel 1987, in Selmabipiemme Leasing Spa - Gruppo Mediobanca come responsabile della Filiale di Bologna, nominato dirigente, nel 1999 assume la carica di Direttore Commerciale, incarico che lascia nel 2003 per assumere il ruolo di Direttore Area Mercati (Commerciale e Marketing) della SBS Leasing Spa - Gruppo Banca Lombarda e Piemontese (oggi Gruppo UBI Banca) da cui uscirà nel 2007 accettando l'attuale mandato. Consigliere di amministrazione Assilea nel triennio 2010 - 2012 e Membro del Collegio dei Revisori dell'Associazione dal 2013. Tifoso della "pazza e beneamata" Inter da sempre, era a Madrid nella notte del Triplete; diplomato Sommelier FISAR, è grande appassionato di enogastronomia, di cucina e di viaggi oltre a leggere molto, pratica sci e podismo.



STEFANO BRUNINO

Direttore Generale Claris Leasing Gruppo Veneto Banca

Membro del Collegio dei Revisori di Assilea

Nato a Padova, 12.09.1962 – Sposato con un figlio.

Stefano Brunino, dal 2007 Direttore Generale di Claris Leasing Spa società detenuta dal Gruppo Veneto Banca, che distribuisce il prodotto tramite sportelli bancari, operando in tutti i settori, mobiliare, immobiliare, nautico, energia e sta lanciando la propria attività nel settore leasing abitativo.

Ha maturato una lunga e significativa esperienza nel leasing sin dal 1984, prima con Frav Leasing ed Artigianfinleasing, società appartenenti al Gruppo Banca Nazionale del Lavoro e specializzate nel mondo dell'artigianato e piccola e media impresa. Successivamente arricchisce ulteriormente la propria esperienza approdando in Locafit S.p.A., dapprima presso la Direzione Generale di Milano, poi quale responsabile di Area nella sede di Venezia.

Dal 2013 al 2016 siede nel consiglio di amministrazione di Assilea

Nominato nel collegio dei revisori Assilea per gli anni 2016-2018.

Altre significative esperienze sono state in società industriali, operanti nel settore della refrigerazione, quale Amministratore Delegato. Da sempre appassionato di bici e moto oltre allo sci alpino che abitualmente pratica dedicando i momenti liberi.

E' legittima la previsione di un limite minimo c.d. "Floor" all'indicizzazione del leasing

Massimo Rodolfo La Torre
Avvocato in Roma

Tribunale di Roma – Sez. VIII Civile –
dott. D'Alessandro, sentenza 22 marzo
2016, n. 5977

Locazione finanziaria – Regolamento
di indicizzazione – Previsione di un li-
mite minimo c.d. "floor" – Validità

Lo sbarramento dell'indicizzazione ad una soglia minima predefinita è meritevole di tutela poiché ha lo scopo di tutelare l'interesse della banca a conseguire un'adeguata remunerazione del capitale e ad evitare che un'eccessiva flessione del parametro di adeguamento dei canoni possa generare un pregiudizio economico capace di estendersi alla generalità dei rapporti contrattuali di leasing.

Secondo una regola non scritta, chi è stato parte di un giudizio si astiene poi

dal commentare la relativa sentenza.

Nel caso di specie mi permetto di superare un simile imperativo solo perché, stante la particolare importanza che la sentenza in esame ha per il settore, quale consulente legale dell'associazione mi limito ad un commento essenziale ed "asettico".

Con atto di citazione un utilizzatore ha convenuto in giudizio dinanzi al Tribunale di Roma la società concedente, al fine di far dichiarare l'invalidità e/o l'inefficacia della clausola limitativa della indicizzazione contenuta nel relativo regolamento inserito in un contratto di locazione finanziaria che aveva avuto un regolare svolgimento.

Secondo l'attore la clausola sull'indicizzazione con la quale si escludeva il diritto

to dell'utilizzatore a beneficiare della riduzione del corrispettivo nel caso in cui il parametro di riferimento, nel caso di specie *l'euribor*, fosse sceso al di sotto del limite previsto (c.d. *floor*), era nulla, in quanto, garantendo alla banca un indice minimo di redditività erogabile solo in *melius* e trasferendo solo sul cliente e in modo illimitato tutti i rischi dell'andamento del mercato finanziario, perseguiva interessi non meritevoli di tutela. Inoltre, sempre secondo l'utilizzatore, una clausola di indicizzazione così congegnata non era idonea a realizzare la sua tipica finalità di copertura dai rischi, poiché difettava del carattere della bilateralità.

Infine, la società di leasing, non avendo informato adeguatamente l'utilizzatore

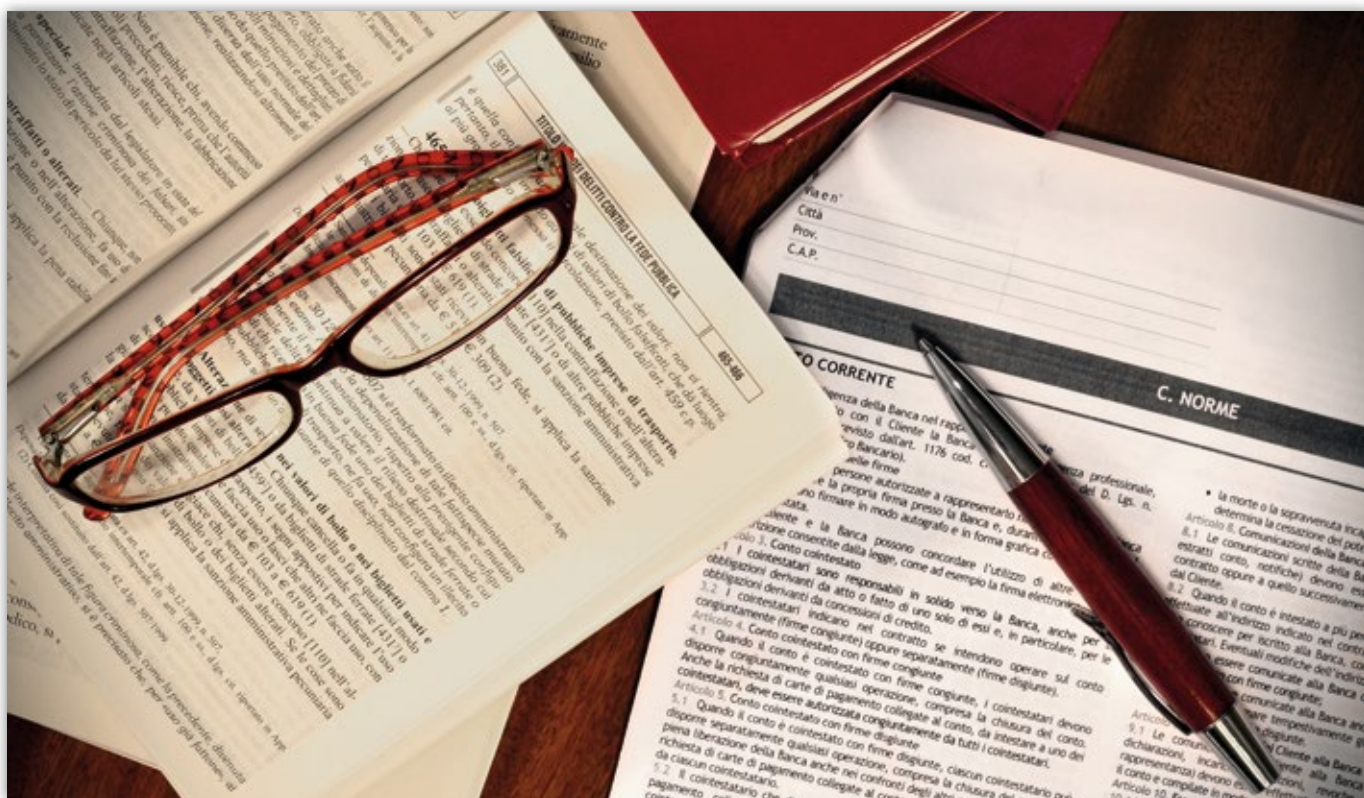
del notevole decremento dei tassi che si sarebbe verificato, aveva tenuto una condotta reticente che l'avrebbe indotta a concludere il contratto a condizioni diverse da quelle che altrimenti avrebbe accettato.

Dal canto suo la società di leasing si è difesa rilevando che la previsione del c.d. "floor", ossia del limite al di sotto del quale non avrebbe operato l'indicizzazione, era diretta a mantenere la certezza della prestazione di pagamento del canone a fronte della certa controprestazione della società finanziatrice, costituita dalla messa a disposizione del bene, senza introdurre alcuna alea ulteriore a quella normalmente prevista per il tipo contrattuale.

Peraltro, in quanto intermediario creditizio, che deve sempre attenersi all'inderogabile principio della *sana e prudente gestione* di cui all'art. 5 t.u. bancario, la società di leasing non avrebbe potuto stipulare un contratto nel quale avrebbe assunto il rischio di non vedere remunerato il capitale impiegato per l'acquisto del bene che formava oggetto del *leasing*, considerato anche il principio sancito dall'art. 1282 c.c. sulla c.d. "fruttuosità del denaro", in base al quale ogni attività creditizia deve essere remunerata, altrimenti resterebbe priva di causa.

Il Tribunale di Roma ha ritenuto infondate le tesi dell'utilizzatore, pronunciando il principio di diritto riportato

nella massima, secondo cui lo sbarramento dell'indicizzazione ad una soglia minima predefinita è meritevole di tutela poiché ha lo scopo di tutelare l'interesse della banca a conseguire un'adeguata remunerazione del capitale e ad evitare che un'eccessiva flessione del parametro di adeguamento dei canoni possa generare un pregiudizio economico capace di estendersi alla generalità dei rapporti contrattuali di leasing. Inoltre, sempre secondo il Tribunale di Roma, la diversa condizione in cui le parti vengono a trovarsi per effetto del limite minimo all'indicizzazione – l'una esposta ad un rischio potenzialmente illimitato, l'altra tutelata dalla soglia sotto la quale non può scendersi – "non



è affatto irragionevole in quanto rispecchia il diverso rilievo che l'operazione negoziale assume per i due contraenti (la banca svolge in modo professionale l'attività di concessione di beni in locazione finanziaria che viene regolata in modo uniforme mediante condizioni generali sicché la diminuzione degli indici di adeguamento dei canoni ha un effetto negativo incidente sul complesso dei contratti con cui essa esercita la propria attività di impresa mentre per l'utilizzatore il contratto di leasing rappresenta solo uno dei tanti e diversi affari di cui è parte sicché l'eventuale aumento del tasso di indicizzazione potrebbe cagionargli un pregiudizio economico molto più limitato)".

Infine, nella motivazione della sentenza in esame si rileva che si deve escludere anche l'eccepita condotta dolosa della banca non potendo ad essa addebitarsi il fatto di non aver informato il cliente di un fenomeno, quale quello della flessione dei tassi di interesse successivo alla stipula del contratto, che la banca, anche se operatore professionalmente qualificato, non poteva certo prevedere, trattandosi di evento futuro ed incerto estraneo alla sua sfera di influenza.

Sulla base di queste considerazioni il Tribunale ha rigettato la domanda dell'utilizzatore.

Per completezza informativa si rileva che, oltre alla sentenza in esame, sulla legittimità della clausola di indicizzazione con il limite minimo del c.d. "floor" posta all'interno dei contratti di locazione finanziaria si è pronunciato, con tre decisioni dei rispettivi Collegi, l'Arbitro Bancario Finanziario.

La prima è quella del Collegio di Milano, decisione n. 668 dell'1.4.2011, cui ha fatto seguito quella del Collegio di Roma, decisione n. 2688 del 13.12.2011, le quali nell'ambito di contratti di mutuo a tasso variabile intercorrenti con consumatori, hanno escluso sia la nullità che la vessatorietà della clausola del c.d. "floor".

Successivamente, si è pronunciato il Collegio di Napoli dell'ABF, decisione n. 305 dell'1.2.2012, il quale con riguardo alla clausola di indicizzazione con il c.d. "floor" inserita all'interno di un contratto di locazione finanziaria ha sancito che: *"la clausola di indicizzazione anche strutturata come nella vicenda di cui si discute si presenta come perfettamente valida, perseguendo un interesse senz'altro meritevole di tutela. Un interesse meritevole, si badi, non solo*

per l'intermediario – che in tal modo si assicura che il tasso di remunerazione del finanziamento erogato non vada mai al di sotto della soglia contrattualmente stabilita (c.d. "floor"), così soddisfacendo anche quell'esigenza di sana e prudente gestione e di remuneratività degli impieghi che è alla base dello speciale statuto normativo dell'impresa bancaria – ma anche nella prospettiva dello stesso cliente il quale pure, mentre sopporta il rischio illimitato dell'aumento del parametro oltre il tasso di riferimento, beneficia delle sue riduzioni solo parzialmente, ovvero solo fino al raggiungimento della soglia medesima".





Acquisizione e gestione assets industriali internazionali

Chiudi il cerchio con Corimac



Metodo e Trasparenza
nella gestione degli assets



ASSILEA
Associazione Italiana Leasing

Socio Aggregato dal 2010

+39.0737.787478

servizioleasing@corimac.it

www.corimac.it

Registro Imprese di Milano: Codice Fiscale e Partita IVA 00996760435
Capitale Sociale euro 750.000,00 interamente versato. R.E.A. di Milano 1850156

La riorganizzazione delle attività degli organi tecnici dell'Associazione



Andrea Albeni

Nel corso della seduta del 24 maggio il Comitato esecutivo ha deliberato in merito ad una proposta di diversa organizzazione ed attività delle Com-

missioni permanenti e dei Gruppi di lavoro dell'Associazione. Tale proposta prevede un forte snellimento delle modalità di lavoro, da attuarsi attraverso la eliminazione delle Commissioni, l'individuazione di referenti di Area all'interno delle società e la creazione di Gruppi di lavoro su temi specifici, coordinati da membri del Consiglio.

L'obiettivo principale che questa riorganizzazione mira ad ottenere consiste essenzialmente nel miglioramento delle attività degli organi tecnici attraverso un maggiore coinvolgimento dei Soci nelle attività medesime. Per arrivare a tale obiettivo si è pensato innanzitutto di abolire le Commissioni le quali, per il numero sempre crescente di temi trattati, rischiavano di diventare un momento di incontro in cui troppi temi di grande rilevanza non potevano essere affrontati con il necessario livello di analisi, sia per motivi di tempo sia perché è improbabile che un unico

membro di commissione possa avere la competenza su tutti i temi di cui la Commissione risulta essere competente.

Da tale motivo deriva la scelta di spostare le discussioni e gli approfondimenti su temi specifici in occasione di Gruppi di lavoro composti da referenti esperti in quella specifica materia.

Fase 1 - Definizione dei temi di maggiore interesse ed individuazione dei relativi referenti.

In continuità con il passato, sarà definita una lista iniziale di aree e temi d'interesse (Auto, Nautico, Pubblico, Energy, Fiscale, Contabilità, Immobiliare, Legale/Compliance, Leasing Prima Casa, BDCR, Rischio credito/Vigilanza, Marketing) che ricalcano, a grandi linee, le vecchie Commissioni e sono pertanto denominate "Commissioni Virtuali"; attraverso una Circolare associativa verrà chiesto ai Soci di indi-

care un referente per ciascuna di tali aree, il quale sarà quindi investito della responsabilità di individuare il collega che entrerà a far parte dei Gruppi di lavoro costituiti all'interno della medesima area di competenza.

Sarà quindi creato un archivio interno Assilea composto dai referenti segnalati su base volontaria dalle Associate secondo le competenze.

Fase 2 - Definizione dei diversi Gruppi di Lavoro

Una volta definite le aree/temi d'interesse, verranno individuati, all'interno delle medesime, i Gruppi di lavoro, dei quali verrà fornita:

- una descrizione del tema;
- un obiettivo di breve e/o medio periodo (che potrà essere, a seconda dei casi: la redazione di un documento, una *best practice*, un *position paper* o semplicemente il presidio dell'evoluzione della normativa).

Ciascun Gruppo di lavoro sarà quindi composto da:

- un referente interno dell'Associazione (in base all'area di competenza);
- un coordinatore di una singola Associata (magari anche su iniziativa della stessa Associata che propone il tema oppure su proposta dell'Associazione);
- i diversi membri, individuati su base dell'adesione volontaria da parte delle Associate, veicolata mediante una comunicazione ai referenti presenti nelle "commissioni virtuali" o attraverso le Direzioni Generali delle stesse.

Non esisterà più un limite massimo ai partecipanti, come sinora avveniva per



le Commissioni, ma ciascuna società avrà la possibilità di partecipare a ciascun Gruppo di lavoro ed indicare tanti referenti quanti sono i diversi gruppi di lavoro.

Unico limite consiste nella effettiva partecipazione del membro alle attività, in modo tale da permettere che ai Gruppi di lavoro intervengano solo ed esclusivamente soggetti competenti ed interessati alla specifica tematica trattata.

Il coordinatore delle attività del Gruppo avrà la responsabilità di riferire in Consiglio/Comitato Esecutivo circa l'andamento delle attività.

In linea con quanto avveniva in passato, ai Gruppi di lavoro potranno prendere parte, previa valutazione positiva da parte dell'Associazione, anche gli Aggregati *outsourcers* in grado di offrire un valido e concreto contributo tecnico alle attività.

Fase 3 – Costituzione e funzionamento dei Gruppi di lavoro

Tutti i partecipanti ai vari Gruppi di lavoro faranno parte di una mailing list alla quale verranno inviate tutte le informative, gli aggiornamenti, le richieste di commenti/riscontri e le convocazioni di riunioni. A seconda delle priorità dei temi, delle eventuali urgenze e delle disponibilità dei singoli partecipanti, i gruppi potranno riunirsi in video-conferenza o fisicamente per approfondire le tematiche in oggetto. Agli organi apicali dell'Associazione e, in alcuni casi, dei singoli Soci, verrà inviata periodicamente una scheda di aggiornamento delle attività di ciascun Gruppo di lavoro.

In caso di determinate esigenze relative ad aspetti organizzativi o di contenuto, l'Associazione si riserva la possibilità di organizzare riunioni limitate ad un numero ristretto di membri.



Un elemento di grande rilievo per l'Assilea e che avrà un impatto sulle attività dei Gruppi di lavoro è anche quello dell'Antitrust: l'Associazione ha infatti avviato un serio **programma di compliance antitrust**, attraverso il quale mira a prevenire la commissione di illeciti antitrust, sensibilizzando tutti i soggetti interessati – tra questi, oltre agli organi direttivi e ai dipendenti, anche i rappresentanti delle associate coinvolte nelle attività dell'associazione e, quindi, **tutti i membri dei Gruppi di lavoro** – sugli specifici rischi sollevati dalle attività svolte.

È di fondamentale importanza rimarcare ancora come il partecipante al Gruppo di lavoro debba avere un ruolo proattivo e non sarà permesso – anche per motivi logistici – mantenere nei vari Gruppi di lavoro coloro i quali non forniranno contributi alle attività del Gruppo medesimo.

Pertanto, alla luce del nuovo assetto delle attività degli organi tecnici, tale nuova organizzazione dovrebbe servire a:

- garantire l'adeguata esecuzione delle attività per le quali i Gruppi di lavoro sono costituiti;
- assicurare una efficiente gestione dei

lavori;

- consentire a tutte le Associate la partecipazione alla vita associativa;
- coinvolgere un maggior numero di referenti delle stesse Associate, ma con un impegno più limitato e mirato sui temi di diretta competenza e interesse degli stessi.





Non solo garanzie
Da 40 anni
aiutiamo
le buone idee
a decollare

*Fiducia e competenza
a disposizione delle imprese
e degli intermediari finanziari*

Affianchiamo le imprese sostenendone gli investimenti e la crescita, offrendo loro consulenza qualificata ed un indispensabile supporto nell'accesso al credito e nel confronto con i partner bancari e istituzionali.

Come Confidi vigilato da Banca d'Italia, ai partner bancari offriamo una solida garanzia patrimoniale e l'accesso alle garanzie statali e comunitarie.

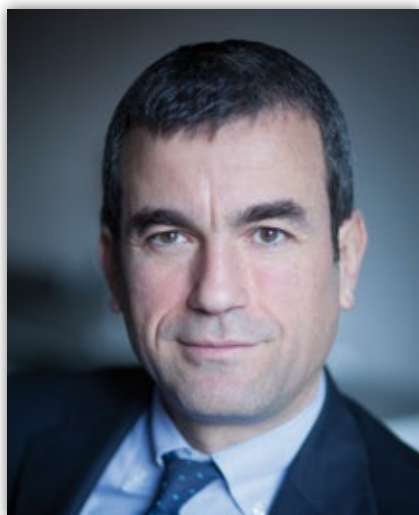
Oltre a un servizio "chiavi in mano" efficiente e professionale, realizziamo attività di back office customizzate per gli intermediari finanziari.

*Consulenza, credito
e garanzia per l'impresa*

www.sardafidi.it

800 899200

Ethics & Economics. Dall'inadempimento del debitore al valore sociale del recupero crediti



Alessio Bertocco
Segretario Generale Unirec

Il 12 maggio vi è stato l'ormai consueto appuntamento annuale organizzato da UNIREC, l'Unione Nazionale Imprese a



Carlo Giordano
Consigliere Unirec

Tutela del Credito, nella prestigiosa cornice offerta dall'Auditorium Antonianum di Roma il cui titolo, quest'anno, è

stato *"Ethics & Economics - Dall'inadempimento del debitore al valore sociale del recupero crediti"*.

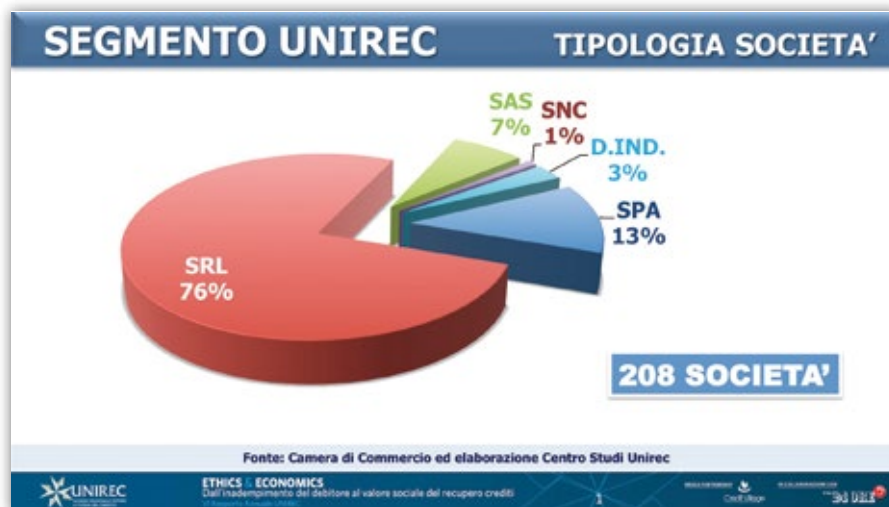
Durante la giornata, in edizione compatta con termine alle ore 14 così da mantenere sempre vivo l'interesse della platea di oltre 500 persone, sono stati affrontati diversi temi. Il sovraindebitamento a cura del gruppo di progetto di ricerca UE, coordinato dal prof. Ferretti della Brunel University London con la partecipazione della prof.ssa Vandone dell'Università Statale di Milano e del prof. Riccardo Salomone dell'Università di Trento; lo studio del prof. Gatti e prof. ssa Geranio della SDA Bocconi di analisi economica e delle ricadute occupazionali generate dal settore; la testimonianza dell'imprenditrice Antoniazzi che ha scritto il libro *"Io non voglio fallire"* che ha ispirato la creazione, presso il Ministero dello Sviluppo Economico, di un fondo per le aziende vittime dei mancati

pagamenti, per concludere – infine - con la tavola rotonda “Credito-Debito: reciprocità e responsabilità sociale” che ha visto il coinvolgimento di diverse “voci”: Lucrezia Ricchiuti, Senatrice membro VI Commissione permanente Finanze e Tesoro, Federico Fubini, Vicedirettore Corriere della Sera, Marco Sepe prof. Ordinario di Diritto dell'Economia Unitelma Sapienza, Umberto Filotto, Segretario Generale Assofin, Antonio Longo, Consigliere del Comitato Economico e Sociale Europeo, oltre a Marcello Grimaldi, Vicepresidente UNIREC.

Uno dei temi forti intorno al quale si è sviluppato l'evento, è stato – come ogni anno – l'andamento del Settore dei Servizi a Tutela del Credito, di cui Unirec è l'Associazione di categoria aderente a Confindustria Servizi Innovativi e Digitali, che è l'unico studio organico sul comparto, studio giunto alla sua sesta edizione. Quest'anno il book è stato presentato dal Consigliere Unirec Carlo Giordano e dal Segretario Generale Alessio Bertocco.

Ben volentieri cogliamo il gentile invito ricevuto da Assilea per fornire una breve sintesi del VI Rapporto Unirec.

• **Settore:** il settore della tutela del credito è caratterizzato da una relativamente alta numerosità di aziende che presentano, in CCIAA, il codice Ateco “attività di agenzie di recupero crediti” la cui forma giuridica è per circa il 50% costituita da società di capitale e per circa il 34% da ditte individuali, la parte residuale è ascrivibile, naturalmente, a società di persone. Di queste aziende 208 sono associate ad



Slide 1

Unirec che presentano nell'89% dei casi una forma giuridica di società di capitali (cfr. slide 1).

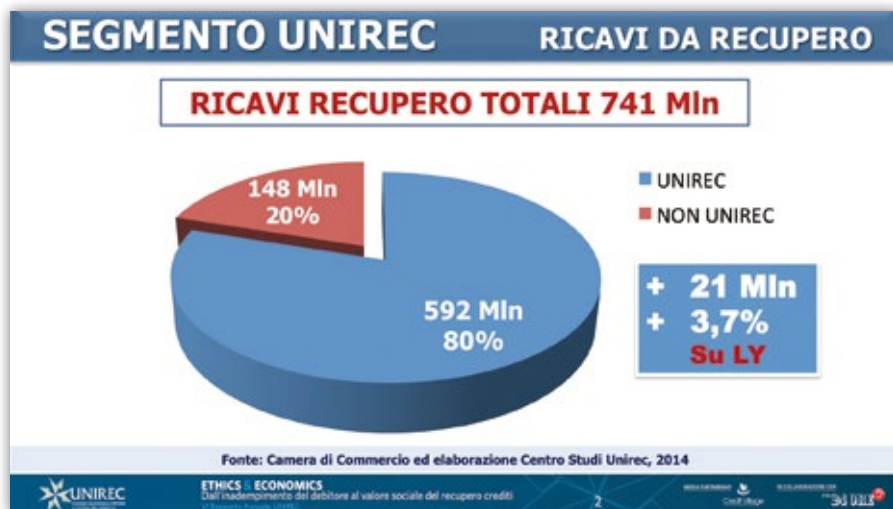
• **Mercato:** il valore del mercato complessivo è di poco inferiore al miliardo di euro in termini di valore della produzione¹ e nel 2014 è cresciuto nell'ordine del 6%, le aziende Unirec pesano per oltre l'80%. Un dato macroeconomico da tenere in considerazione è, tuttavia, l'impatto che il settore della tutela del credito ha sugli altri settori dell'economia; dallo studio effettuato dai prof. Cardullo e Conti dell'Università di Genova, Dipartimento di Economia si può sostenere che l'impatto in termini di valore aggiunto per gli altri settori economici è pari a 0,76€ per ogni euro generato dal settore di tutela del credito², ciò significa una crescita di 76 centesimi di reddito in altri settori dell'economia, che rappresenta una ricaduta di non poco conto!

Se analizziamo i ricavi da recupero crediti delle aziende Unirec, il valore della produzione è costituita anche da “altri ricavi” derivanti da informazioni commerciali, re-marketing, attività di customer care amministrativo, ecc. che qui non analizziamo, si evidenzia che pesano poco meno di 600 milioni di euro con una crescita annua del 3,7% (cfr slide 2 pagina seguente).

• **Credito affidato:** nel 2015 il valore di credito affidato alle aziende Unirec è stato pari a 59 miliardi di euro, in crescita del 5% rispetto all'anno precedente. Tanto per dare un'idea l'ammontare di credito gestito vale il 3,6% del PIL 2015! In termini di numero di posizioni ci attestiamo a 38 milioni. Gli incassi effettuati nel 2015 sono poco meno di 10 miliardi di euro; per avere un confronto con altre realtà: Equitalia ha incassato 8,2 miliardi di euro nel 2015, l'IPO di Poste è stata

1. Fonte Bilanci aziendali 2014 pubblicati dalle società.

2. Bureau of Economic Analysis, Business and Consultancy Services



Slide 2

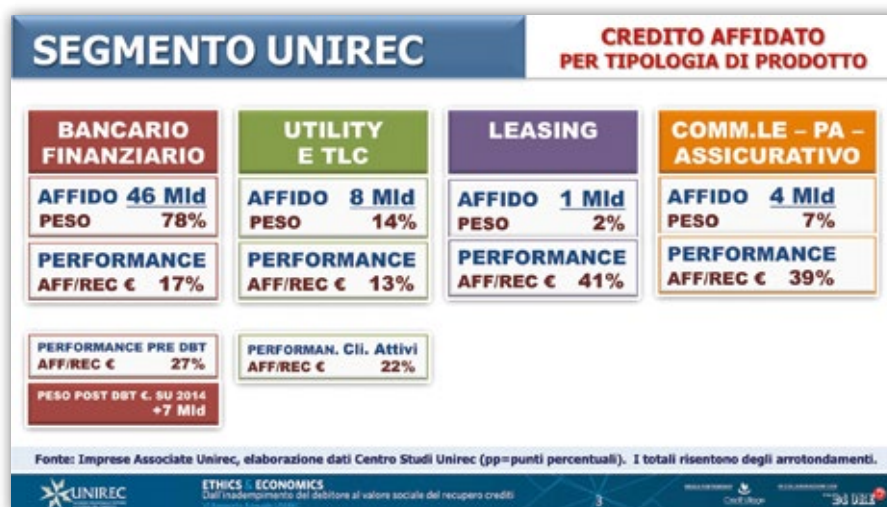
contribuito agli incassi complessivi di tutto rispetto con una performance in valore del 41% e del 60% in numero. Rinviamo, per i lettori interessati, alla lettura del VI rapporto – disponibile sul sito www.unirec.it – l'eventuale approfondimento in termini di persone impiegate (oltre 20 mila), di formazione erogata (+10% su 2014), di utili generati oltre ad un interessante studio realizzato dall'Università di Genova riportato in appendice del rapporto.



quantificata dal mercato in 8,7 miliardi, la manovra degli 80 € del Governo Renzi vale 10 miliardi in ragione d'anno ma anche il 35% del turismo straniero in Italia vale circa 10 miliardi! Vi è tuttavia da considerare che i risultati monetari sono influenzati, oltre che dalla tipologia di credito, anche dalla crescita del mercato degli NPL (crediti con aging più elevato e valor medio più alto) e dal fenomeno degli "affidamenti ripetuti": la stessa pratica può venire affidata, in tempi diversi, a players differenti in modo da avere più probabilità, alla fine, di riportarla in bonis. E' evidente che questo appesantisce in parte le performance d'incasso [(incasso/affidato)*100] poiché l'affidato viene, appunto, considerato – enne volte.

- **Performance per tipologia di Credito Affidato:** può risultare invece interessante analizzare i risultati per singola tipologia di credito: Bancario-Finanziario, Utility e Tlc, Leasing e Com-

merciale-Assicurativo-PA secondo lo schema evidenziato nella figura <a lato> (cfr. slide 3). Un focus particolare, vista anche la rivista ospite, va effettuato sul leasing che ancorché pesi "solo" il 2% del totale affidato (comunque pari ad 1 mld €!) dà un



Slide 3

Conosci davvero i tuoi rischi?



AFFIDATI AD AON

Leader mondiale nel Risk Management

**RISORSE GLOBALI, SERVIZIO LOCALE, SOLUZIONI PERSONALIZZATE
PER LA GESTIONE DEI RISCHI E L'OTTIMIZZAZIONE DELLE RISORSE UMANE.**

Comprendere le esigenze di oggi, cogliere le opportunità di domani,
fornire un valore esclusivo che duri nel tempo.
E' l'impegno verso i nostri Clienti.

La Cartolarizzazione leasing in Europa



Marco Angheben
Direttore Sviluppo e Strategia
European DataWarehouse
GmbH

Il mercato delle cartolarizzazioni sta crescendo anche in Italia, favorito da un

mercato europeo dinamico e, nelle attese di molti operatori, anche dalle recenti iniziative del Governo volte a incoraggiare, attraverso la concessione di una garanzia pubblica sui titoli cartolarizzati, la cessione dei crediti in sofferenza da parte degli istituti di credito italiani (le cosiddette GACS).

Tale mercato può offrire opportunità agli operatori del leasing, che dalla cessione dei titoli non performing possono ottenere benefici effetti di bilancio in termini di miglioramento della redditività, efficientamento nella gestione del portafoglio non performing e liberazione di risorse finanziarie grazie alla diminuzione degli accantonamenti funzionali al rispetto dei requisiti patrimoniali di vigilanza.

In tale ambito, sin dalla sua fondazione nel giugno 2012, European DataWarehouse (ED) ha fornito una piattaforma per la raccolta dei dati da parte degli emittenti e servicer in maniera centralizzata, trasparente ed omogenea. Il modello utilitaristico atto a fornire un

accesso più efficiente possibile per gli investitori istituzionali è sempre stato alla base dell'intuizione della Banca Centrale Europea che si è fatta promotrice di questa iniziativa. Ad oggi, circa 140 investitori istituzionali sparsi in tre continenti accedono alla piattaforma. Vi sono tre canali specifici per l'accesso ai dati a seconda delle necessità: web attraverso il sito Edwin, Cloud con una soluzione mirata basata su fogli Excel della Microsoft e con un'application programming interface (API) per una riproduzione sistematica del database internamente. I dati sono inoltre disponibili per le agenzie di rating, le banche di investimento e tutta una serie di utilizzatori specializzati nel data mining ed integration con servizi ad alto valore aggiunto.

Ma raccogliere i dati di per se non è né semplice e neanche sufficiente se non accompagnato da dei template armonizzati sia nel formato che nei contenuti. Da qui la creazione innanzitutto di vari template

a seconda degli asset sottostanti da parte dell'Eurosistema che potessero essere utilizzati per le operazioni di cartolarizzazione (maggiori informazioni sono disponibili presso <https://www.ecb.europa.eu/paym/coll/loanlevel/transmission/html/index.en.html>).

Tali template con i loro campi obbligatori e opzionali sono la base della reportistica per le banche e gli altri soggetti finanziari emittenti operazioni di cartolarizzazione per comunicare regolarmente l'andamento dei vari prestiti raggruppati in portafogli. In particolare, il template per il leasing è composto da 76 campi obbligatori e 51 opzionali. Una versione modificata degli stessi template è stata poi estesa anche a portafogli non cartolarizzati creando una base comune per la reportistica. Tali dati si vanno accumulando nel tempo dato che vi è un obbligo di aggiornamento minimo su base trimestrale. La regolamentazione della Commissione Europea chiamata CRA III (numero 2015/3 del settembre 2014) poi imporrà per le operazioni di leasing l'utilizzo di tale template per i campi obbligatori a partire dal 1 gennaio 2017. Nel frattempo, la maggior parte degli operatori del mercato si sono già attrezzati a questi standard a livello europeo.

La qualità dei dati è al momento l'area di maggiore attenzione dove gli sforzi degli operatori stanno dando i maggiori frutti. Il processo della digitalizzazione dei dati richiede investimenti di lungo termine, ma è premiante dato che permette l'utilizzo di una quantità di informazioni prima impensabile.

Cosa nasconde tale miniera di dati e come può essere sfruttata al di là degli

obblighi di monitoraggio da parte degli investitori?

Questo è il santo graal per gli analisti finanziari, i quants a servizio dei trading e swap desk e dei vari ricercatori. L'analisi non si ferma alla performance di questi asset nel passato, ma si presta a vari scopi, alcuni già ampiamente sfruttati altri non

ancora al massimo della loro potenzialità. In particolare, la prossima frontiera è rappresentata da modelli che in un certo qual modo prevedano entro certi parametri l'andamento dei prestiti nel futuro. I dati vanno poi ben al di là della finanza strutturata dato che rappresentano un campione statistico rilevante anche a li-

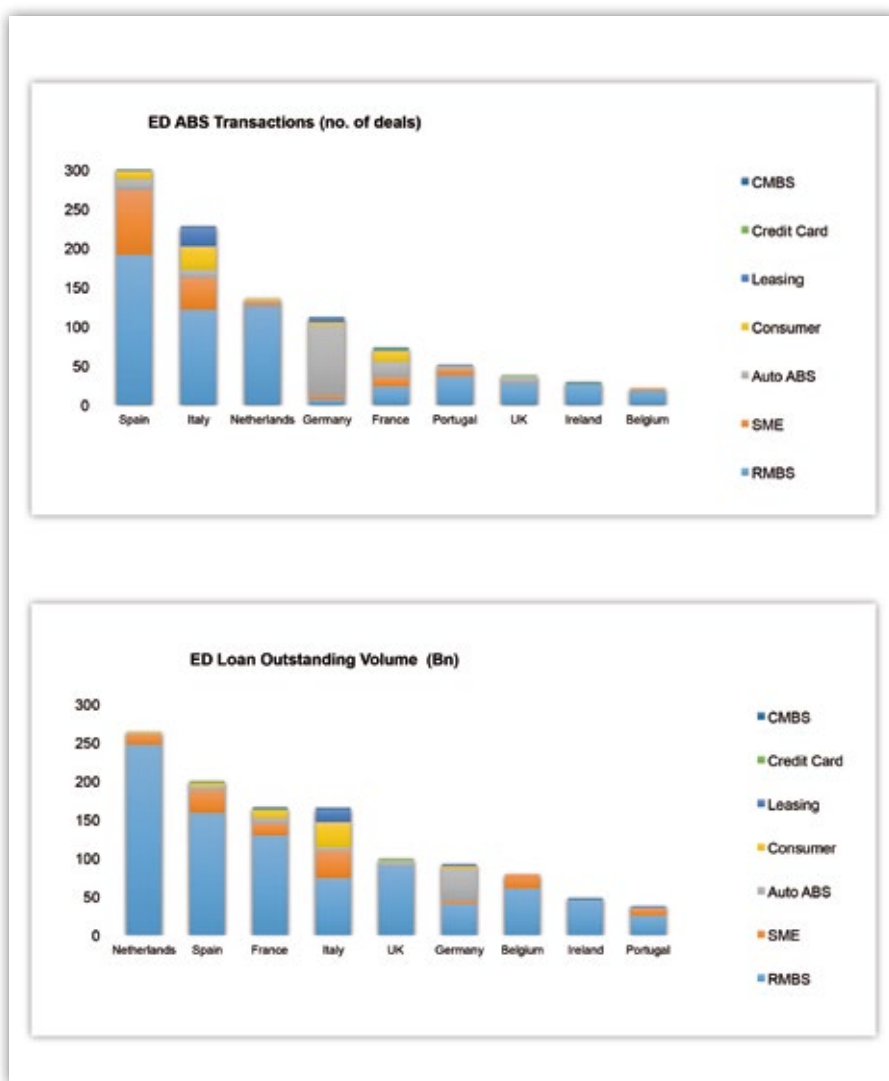


Fig. 1.a e 1.b - Numero e volume delle operazioni di cartolarizzazioni censite in ED
Fonte: European Datawarehouse. Dati aggiornati a maggio 2016

vello sistemico.

I dati sottostanti per il leasing sono pari a quasi 400,000 prestiti anonimizzati nel senso che i dettagli delle controparti sono stati sostituiti da un identificativo per essere in linea con le varie regolamentazioni europee per la protezione dei dati. Tali prestiti rappresentano un'evoluzione nel tempo del credito che si può proiettare per le varie tipologie. L'alto grado del dettaglio permette analisi puntuali sui singoli prestiti non performanti, quelli garantiti e non, per condurre stress test e comparazioni. Inoltre, si possono parametrare modelli statistici che in un certo qual modo possono essere utilizzati per delle proiezioni future basate su certi parametri come i tassi di interesse, la probabilità di default della controparte, l'utilizzo del bene, etc.

Il mercato italiano in tale ambito ha una rilevanza fondamentale a livello europeo. L'Italia rappresenta il secondo paese in termini di numero di transazioni e il quarto in termini di outstanding di titoli cartolarizzati censiti (fig. 1.a e 1.b). Ancora più rappresentativa è la quota di cartolarizzazioni leasing emesse da operatori italiani. In particolare, sono presenti sulla piattaforma 32 operazioni di leasing (che rappresentano il 3,2% delle operazioni complessivamente censite nella DW House), di cui 24 con prestiti emessi in Italia sia da soggetti bancari che specializzati. La prima operazione comprende prestiti erogati nel 2001. In termini di volumi, le cartolarizzazioni leasing italiane rappresentano, con un valore di 305 mila euro, oltre l'80% dei volumi complessivi di questo tipo di operazioni (fig. 2.a e 2.b). I dati sono particolarmente interessanti per capire l'andamento dei prestiti

anche per le piccole e medie imprese e le politiche commerciali adottate a seconda della localizzazione geografica e la tipologia del business in cui operano.

Maggiori informazioni sulla piattaforma ed i vari prodotti e servizi sono disponibili presso www.eurodw.eu.

ED rimane a disposizione per fornire

chiarimenti sia a coloro che intendono fornire i dati che agli utilizzatori mandando un'email presso enquiries@eurodw.eu.

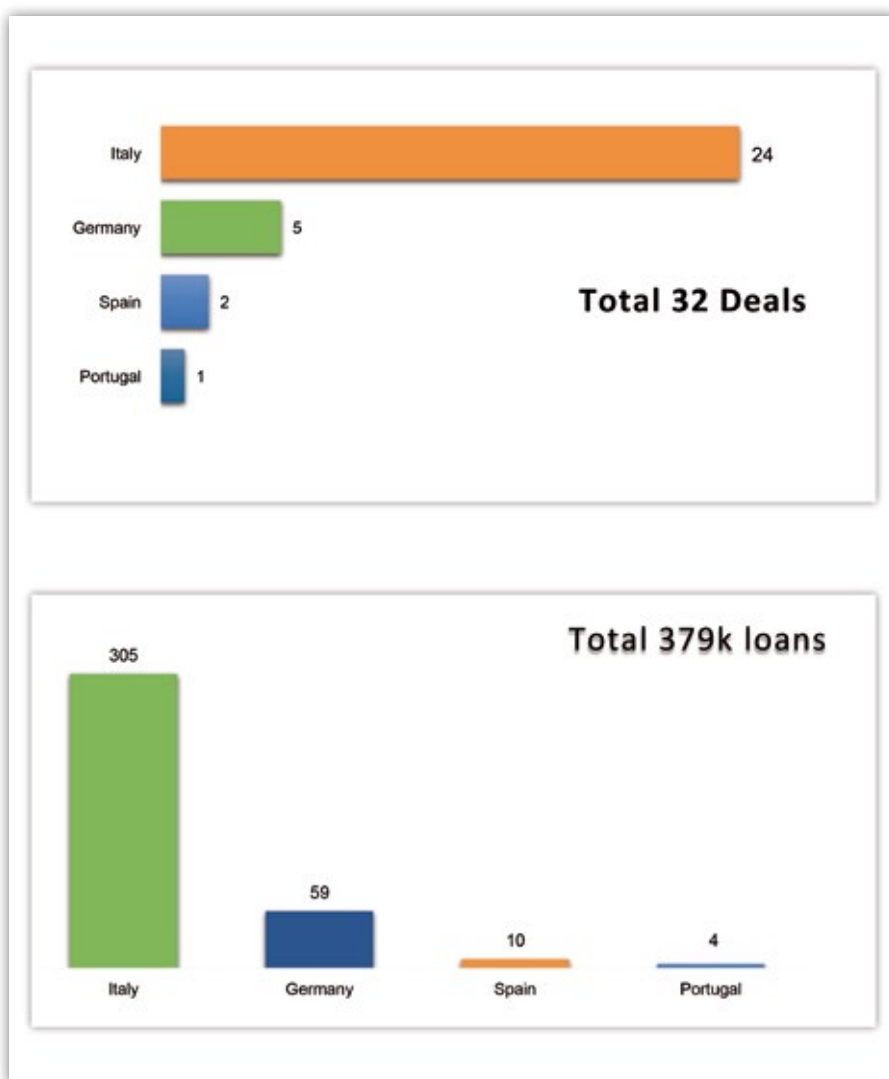


Fig. 2.a e 2.b - Numero e volume delle operazioni di cartolarizzazioni leasing censite in ED
Fonte: European DatawareHouse. Dati aggiornati a maggio 2016

LEADER NEL RECUPERO CREDITI LEASING*



www.cssspa.it

DAL 1993



***20**
società di leasing lavorano
stabilmente con noi

IL NOSTRO VALORE AGGIUNTO:

ESPERIENZA OPERATIVA CON IMPORTANTI COMMITTENTI

PERSONE ALTAMENTE QUALIFICATE IN GRADO DI GESTIRE TRATTATIVE COMPLESSE

QUALITÀ DELLE INFORMAZIONI RESE SUL LOCATARIO E SUL BENE



CSS S.p.A. Tel. +39 0171 39 21 11 - info@cssspa.it

AZIENDA ASSOCIATA



Uniperiti Ingegneria & Architettura: ecco chi siamo



Giulio Guacci
Architetto
Presidente Uniperiti
Ingegneria & Architettura S.r.l.

Le valutazioni tecnico-estimative nel settore immobiliare costituiscono sempre più un elemento cardine per

Istituti di credito, società di leasing o investitori.

Uniperiti Ingegneria & Architettura S.r.l. è una società che integra in un unico team le competenze di architetti professionisti, ognuno con specifiche specializzazioni, che vanno dalla progettazione architettonica, strutturale ed impiantistica dal “piccolo” al “grande”, in Italia e nei paesi esteri e dalla direzione lavori ed il controllo di sicurezza, tutti però accomunati ed aggregati dall'esperienza comune nel mondo delle stime immobiliari per istituti di credito e società di leasing e nella redazione di analisi di mercato e studi di fattibilità.

La clientela di Uniperiti I. & A. e dei suoi singoli componenti è istituzionale, costituita da Istituti di Credito fra i maggiori italiani ed alcuni esteri, da società di leasing, gruppi societari e gruppi familiari proprietari di beni immobiliari e da enti pubblici e privati.

“Abbiamo una visione tecnica degli immobili – afferma il presidente Giulio Guacci - Lavoriamo molto per gli Istituti di credito, ma anche in collaborazione ad Assilea come consulenti per il repossession e per il monitoring delle posizioni in essere”.

Uniperiti I. & A. è socio aggregato di Assilea e siede al tavolo tecnico della commissione immobiliare organizzata proprio dall'Associazione. Nell'ambito del recupero dei beni immobiliari provenienti da leasing, argomento sempre più “attuale” in questo periodo di diffusa difficoltà, Uniperiti I. & A. ha acquisito una esperienza “sul campo” riguardo numerose tipologie di “beni strumentali” ed in diverse parti d'Italia. Questa esperienza ha inoltre portato a maturare conoscenze specifiche sulle molteplici motivazioni che portano, al di là della crisi congiunturale, al deterioramento del rapporto a tre: società di leasing, inquilino finanziario ed immobile. Un attento moni-



Progetto riconversione a rinnovabili Roma

toraggio dello stato dell'immobile, del compendio all'interno del quale è inserito e dell'aggiornamento del valore venale, unitamente ad altri importanti fattori, più o meno palesi, costituiscono elementi di importante "anticipazione" di probabile rinuncia, da parte del locatario, nel mantenimento dell'impegno del pagamento regolare delle rate di leasing.

Uniperiti I. & A. si occupa di tutta la fase del recupero, superate le procedure legali di contenzioso, che iniziano con il sopralluogo dei beni immobili e la stesura di un verbale di ispezione, proseguendo con la presa in possesso del bene stesso, per poi passare alla verifica della consistenza manutentiva generale e particolare: statica, impiantistica e qualitativa. I tecnici Uniperiti I. & A. predispongono una due-diligence centrata sia sullo stato effettivo, sia sulle condizioni del territorio all'interno del quale è collocata la struttura od il complesso preso in esame oggetto di recupero, determi-

nando un valore allo stato, ma il tutto finalizzato all'individuazione di eventuali nuove e più idonee destinazioni d'uso per consentire una più redditizia e rapida vendita del bene recuperato. Uniperiti si occupa anche della gestione dei patrimoni immobiliari che richiede competenze complesse e un

impegno costante. Viene organizzata con l'ausilio di programmi informatici ad hoc.

Anche qui non esistono limiti geografici a porre ostacolo all'organizzazione aziendale della società.



Villa privata a Hong Kong

L'archivio dei rapporti finanziari. Gli impatti sull'operativita' delle societa' di leasing



Vincenzo Farace
Direttore Tecnico
Metoda Finance S.r.l.



Giorgia Odorisio

L'Archivio dei rapporti finanziari è lo strumento grazie al quale l'Ammini-

strazione finanziaria ha potuto potenziare le modalità di accertamento tra-

mite le indagini finanziarie, con una modalità istruttoria di rilevante efficacia. L'Archivio dei rapporti costituisce, in sostanza, una apposita sezione separata dell'“Anagrafe tributaria” nella quale confluiscono in automatico le comunicazioni di tutti gli operatori finanziari.

L'accesso all'Archivio dei rapporti è stato inizialmente previsto per le indagini finanziarie da parte dell'Agenzia delle Entrate e della Guardia di Finanza; in sostanza, una volta acquisite le informazioni sui rapporti finanziari, i soggetti legittimati possono richiedere, attraverso una apposita procedura telematica, tutti i dati di dettaglio direttamente agli operatori finanziari presso i quali i contribuenti sono stati censiti. In un secondo tempo, è stato previsto che, in aggiunta a tali finalità, i dati che confluiscono all'archivio dei rapporti possono essere trattati dall'A-



genza delle Entrate per l'elaborazione con procedure centralizzate di specifiche liste selettive di contribuenti a maggior rischio di evasione.

Prima di esaminare nel dettaglio gli adempimenti operativi, con le rispettive scadenze, che le società di leasing devono osservare in futuro, provveremo qui di seguito a delineare la disciplina normativa che si è succeduta dal 2005 fino ad oggi.

- con il Provvedimento dell'Agenzia delle Entrate del 22 dicembre 2005 gli operatori finanziari dovevano comunicare all'anagrafe tributaria l'esistenza di *"qualsiasi rapporto o qualsiasi operazione di natura finanziaria"*;
- il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate del 19 gennaio 2007 ha stabilito le modalità ed i termini di comunicazione di tali dati all'anagrafe tributaria ed in base a tale provvedimento, nella sezione separa-

ta dell'anagrafe tributaria, c.d. archivio dei rapporti finanziari, confluivano i seguenti dati:

- › dati identificativi del rapporto, compreso il codice univoco del rapporto;
 - › dati identificativi, compreso il codice fiscale, del soggetto persona fisica ovvero non fisica che ha la disponibilità del rapporto, inclusi procuratori e delegati;
 - › dati identificativi, compreso il codice fiscale, di tutti i cointestatori del rapporto, nel caso di intestazione a più soggetti.
- un successivo Provvedimento del 29 febbraio 2008 ha stabilito l'estensione della comunicazione anche alle operazioni di natura finanziaria compiute al di fuori di un rapporto continuativo, c.d. operazioni extra-conto.
 - successivamente, a partire dal 1 gennaio 2012, è intervenuto sulla materia il cosiddetto d.l. "Salva Italia" che, al fine di agevolare l'emersione della base imponibile, ha disposto l'obbligo per gli intermediari finanziari di inviare **periodicamente**, in aggiunta a quanto già comunicato, anche le movimentazioni riguardanti i rapporti già censiti ed ogni informazione relativa ai predetti rapporti necessaria ai fini dei controlli fiscali, nonché l'importo delle operazioni finanziarie.
 - Il Provvedimento dell'Agenzia delle Entrate n.37561 del 25 marzo 2013 ha quindi previsto una comunicazione con cadenza annuale, entro il 31 marzo dell'anno successivo a quello cui sono riferite le informazioni, integrativa della comunicazione mensile; le informazioni in relazione ai rapporti

sopra citati, attivi nel corso dell'anno di riferimento sono:

- a) i dati relativi ai saldi del rapporto, distinti in saldo iniziale al 1° gennaio e saldo finale al 31 dicembre, dell'anno cui è riferita la comunicazione;
- b) per i rapporti accessi nel corso dell'anno, il saldo iniziale alla data di apertura, e, per i rapporti chiusi nel corso dell'anno, il saldo contabilizzato antecedente la data di chiusura;
- c) i dati relativi agli importi totali delle movimentazioni distinte tra dare ed avere per ogni tipologia di rapporto, conteggiati su base annua.

Ma quali sono gli operatori finanziari obbligati ad effettuare le comunicazioni?

Gli operatori finanziari in questione sono le Banche, le Poste italiane SpA, gli intermediari finanziari, le Holding di partecipazione (o "casseforti" di famiglia), i Consorzi e cooperative di garanzia collettiva di fidi, i Cambiavalute, gli Agenti in attività finanziaria, custodia/trasporto valori, commercio in oro, gestione case da gioco, case d'asta, recupero crediti, gli addetti al commercio in oro, gli Istituti di moneta elettronica (IMEL), le Imprese di investimento (SIM), gli Organismi di investimento collettivo del risparmio (O.I.C.R. - Fondi di investimento - SICAV, le Società di gestione del risparmio (SGR) nonché le Società fiduciarie.

Pertanto, come sopra evidenziato, le informazioni che gli operatori finanziari sono tenuti a comunicare all'Archivio dei rapporti si sono notevolmente ampliate a partire dal 2012.

COMUNICAZIONI

Aperture, chiusure e variazioni di rapporti di leasing finanziario con tipo rapporto 18 - Finanziamenti

Aperture, chiusure e variazioni di rapporti wholesale con tipo rapporto 17 - Crediti

Aperture, chiusure e variazioni di rapporti di garanzia con tipo rapporto 16 - Garanzie

Aperture, chiusure e variazioni di rapporti di garanzia con tipo rapporto 16 - Garanzie Extraconto, cioè operazioni di natura finanziaria al di fuori di un rapporto continuativo, compiute in nome proprio o per conto o a nome di terzi con tipo rapporto 98 - extraconto

Di notevole importanza riveste altresì la disposizione¹ che ha previsto il coinvolgimento delle Associazioni di categoria degli operatori finanziari nonché del Garante per la protezione dei. A tale riguardo anche l'Assilea è stata coinvolta dall'Amministrazione finanziaria in occasione della predisposizione definitiva delle modalità di comunicazione.

Alla comunicazione mensile si è pertanto aggiunta la comunicazione annuale all'Archivio dei rapporti finanziari; in relazione a tali comunicazioni vigevano due tracciati diversi fintanto che è stato pubblicato² un nuovo Tracciato da utilizzare sia per le comunicazioni mensili che per quelle annuali delle informazioni finanziarie e dei dati contabili rilevati a partire dal 1° gennaio 2016.

Tale provvedimento ha introdotto, con decorrenza 1° gennaio 2016, un nuovo tracciato che va ad unificare in sostanza i criteri e le regole di segnalazione delle informazioni che affluiscono all'Archivio dei rapporti finanziari. In passato, infatti, gli intermediari effettuavano, in relazione al medesimo rapporto, due distinte comunicazioni:

- mensilmente, attraverso il servizio Entratel o Fisconline, inviavano le

anagrafiche dei soggetti che hanno instaurato rapporti di natura finanziaria. Va rilevato che la normativa che ha istituito l'Archivio³ non aveva previsto l'indicazione del numero di rapporto ma soltanto della sua esistenza e natura, pertanto gli operatori segnalavano i soggetti loro clienti collegandoli ad una chiave informatica biunivoca tra Agenzia e intermediario segnalante;

- annualmente, attraverso l'infrastruttura S.I.D., inviavano i dati contabili dei rapporti, il numero del rapporto nonché le suddette chiavi univoche assegnate nell'invio mensile a ciascuno dei soggetti partecipanti al rapporto.

Ciò premesso, sotto un profilo normativo, vediamo, nella Tabella a pagina seguente, quali sono gli adempimenti operativi, e le rispettive scadenze, per le società di locazione finanziaria.

Di contro, l'Agenzia delle Entrate si è pronunciata in modo specifico per l'esclusione dagli obblighi della comunicazione delle seguenti operazioni non rientranti nel concetto di "operazioni di natura finanziaria al di fuori di un rapporto continuativo":

- Il leasing operativo⁴;

- I rapporti con i fornitori nell'ipotesi di acquisto di beni da concedere in locazione finanziaria e operativa;
- I rapporti con gli acquirenti di beni, rivenienti da contratti di locazione finanziaria risolti e/o non riscattati, rivenduti dalla società di leasing;
- I rapporti con controparti esterne, come ad es. nell'ipotesi di riaddebito delle spese di perizia su beni relativi a contratti di leasing non sottoscritti e quindi non decorsi (in presenza di richiesta di preventivo con autorizzazione alla perizia);
- I rapporti con gli acquirenti di beni propri uso azienda (per rottamazione);
- Le provvigioni corrisposte dalle assicurazioni a fronte della sottoscrizione di una polizza collegata ad un contratto di leasing;
- I contributi finanziari per campagne promozionali;
- I rapporti di subentro in un contratto di locazione finanziaria da un utilizzatore ad un altro.

In virtù delle nuove disposizioni dell'Agenzia delle Entrate riguardo il nuovo Tracciato Unico di cui sopra, dal 1 gennaio 2016:

- le società di leasing non dovranno più inviare i saldi per alcuni tipi rappor-

1. Articolo 11, comma 3, del decreto legge n. 201/2011

2. Con il Provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate n.18269 del 10.2.2015

3. Decreto legge n. 223/2006

4. Cfr. Circolari Agenzia delle Entrate n. 32/E del 19.10.2006 e n.18/E del 4.4.2007

SCADENZE

DATI MENSILI

Invii nei termini:

- Invio ordinario dei dati mensili (nuovi rapporti e chiusure)
- Invio degli aggiornamenti anagrafici dei soggetti del rapporto (subentro, cessazione delegato, reintestazione) con invio straordinario comunicazione '2 aggiornamento/sostituzione'

Invii fuori termini:

- Invio straordinario di tipo '1 nuovi rapporti' per le accensioni comunicate tardivamente, compreso il saldo delle annualità scadute
- Per le comunicazioni di chiusura dei rapporti inviati oltre il mese va effettuato l'invio straordinario di tipo '2 aggiornamento/sostituzione rapporti'

DATI ANNUALI

Invii nei termini:

- Entro il 15 febbraio di ciascun anno e nei 90 gg. successivi possono essere inviate solo comunicazioni ordinarie di tipo '3 saldi annuali' per l'annualità in scadenza

Invii fuori termini:

- Oltre i 90 gg. le informazioni dei saldi (extraconto) possono essere inviate soltanto attraverso l'invio straordinario di tipo '2 aggiornamento sostituzione rapporti': in questo caso va riproposto il rapporto nella sua interezza comprese le anagrafiche e i saldi della annualità scadute

ESITI DI ELABORAZIONE

Entro 60 gg. dagli invii sono restituiti gli esiti mensili e annuali

ti come appunto i tipi 16-Garanzie, 17-Crediti, 18-Finanziamenti;

- la comunicazione annuale dovrà prevedere soltanto i dati contabili degli extraconto relativamente agli ammontare delle operazioni nell'anno ed il numero delle operazioni effettuate.

Di conseguenza, con l'attuazione del nuovo Tracciato Unico in vigore dal 2016 l'adempimento per le società di leasing si trasforma come segue:

- Identificativo rapporto standardizzato come chiave univoca della comunicazione:
 - › Comunicazione focalizzata sul rapporto (id rapporto aziendale)
 - › Superamento del sistema delle 'terne' e degli esiti ad esse collegati
 - › Comunicazione dell'ID rapporto nelle segnalazioni mensili
 - › Gestione delle informazioni comunicate con i tracciati precedenti

(dati>2011 per i quali è stato comunicato l'ID rapporto)

- › Coesistenza di anagrafiche con codice fiscale e anagrafiche senza codice fiscale all'interno dello stesso rapporto
- › La comunicazione di chiusura del rapporto contiene il solo dato dell'ID rapporto; la chiusura si estende automaticamente alle anagrafiche ad esso collegate e già comunicate nell'apertura
- Introduzione di nuovi tipi ruolo per l'identificazione del legame dei soggetti del rapporto
- Non necessità dell'invio dei saldi annuali per alcune tipologie di rapporto
- Non è più prevista la comunicazione negativa «assenza informazioni da comunicare»
- Unificazione del canale trasmissivo (S.I.D.) che garantisce alti standard di sicurezza per la comunicazione ap-

provati dal Garante per la protezione dei dati

Considerato che la circolare dell'Agenzia delle Entrate con i chiarimenti relativi alla predisposizione del tracciato unico è stata emanata nei primi mesi del 2016, l'Amministrazione ha dato l'opportunità alle società di effettuare a tal fine la comunicazione del c.d. "reimpianto 2015" entro il 31 marzo 2016, e dei relativi Saldi, e l'invio dei dati mensili per i primi 3 mesi del 2016 entro il 30 aprile 2016. Per le società che non avessero ancora provveduto si segnala che tali inoltri saranno considerati come scartati se inviati con tipo invio ordinario 1 in quanto risultano ormai tardivi e quindi dovranno essere inviati con tipo invio 2-straordinario, pena lo scarto della comunicazione.

Sono oggetto di scarto anche gli invii ordinari di comunicazioni integrative annuali oltre 90 giorni dal termine stabilito. Decorso tale termine, eventuali modifiche ai saldi comunicati saranno possibili solo con invio straordinario. Pertanto quest'anno **la scadenza prevista è per il 29 giugno 2016**, mentre dal prossimo anno tale scadenza sarà fissata al 15 maggio. Successivamente alla data di scadenza più 90gg del periodo transitorio sarà obbligatorio includere le informazioni dei saldi nelle comunicazioni di tipo 2 a tutte le annualità, compresa quella per la quale i saldi sono scaduti nell'anno in cui è effettuata la comunicazione.



SHYLOCK

**L'applicativo per la valutazione delle soglie di usura
sui contratti di leasing**

Shylock, basato su architettura multi-tier, è la soluzione web adatta a fornire tutte le informazioni per verificare lo sfioramento della soglia di usura da parte del TEG calcolato su un contratto.





SERVICE CREDIT®
collection lab



Per una crescita progressiva e continua

Service Credit S.p.A.

COSENZA

Via Piave, 36 - 87100
T. +39 0984.1811300
F. +39 0984.1811380

ROMA

Via Sabotino, 2 - 00195
T. +39 06.88939765
F. +39 06.88936721

www.servicecredit.it

info@servicecredit.it

Evidenze sulla efficacia delle azioni di Early Collection nel leasing



Luciano Bruccola
Conectens

I flussi mensili di alimentazione alla BDCR Assilea, raccolti e gestiti dal-

la piattaforma di Monitoraggio delle Performance di Portafoglio, consentono analisi interessanti sulle dinamiche della qualità di portafoglio dei contratti leasing e più in generale sulle dinamiche di passaggio di stato dei contratti. Risulta possibile valutare le performance, da un punto di vista rischio di credito, per ciascun momento del ciclo di vita dei contratti dalla fase di origination, alla gestione comportamentale, alla fase di recupero. In questo articolo daremo qualche evidenza sulla evoluzione della rischiosità nelle tre fasi, beneficiando della disponibilità temporale dei dati dal 2011 sino a inizio 2016 e con particolare riferimento alle performance delle azioni di recupero sui primi segnali di insolvenza (early collection).

Un primo elemento di analisi è il confronto delle performance delle diverse

generazioni annuali di produzione dei contratti leasing. Nel [grafico 1](#) è possibile osservare, per ciascuna delle generazioni dal 2011 al 2015, la decadenza a contenzioso nel corso del tempo. A parità di anzianità di contratto si osserva agevolmente la rischiosità più contenuta delle generazioni di produzione più recente. Per esempio a 25 mesi di distanza dalla rispettiva data di produzione è possibile misurare che la quota di contratti passati a contenzioso scende da circa 3,4% per la generazione 2011, a poco più di 1,6% per la generazione 2013, testimoniando quindi una crescente capacità complessiva di gestire il rischio sin dalla prima fase di selezione in accettazione. L'andamento della generazione di contratti 2014 presenta un ulteriore miglioramento del contenimento del rischio e le prime evidenze per il 2015 sono a quest'ultima allineate.

Un secondo elemento di interesse è rappresentato dall'andamento delle dinamiche di "produzione" di nuove insolvenze o contenziosi provenienti da contratti regolari. Il [grafico 2](#) di seguito, costruito sulla finestra di osservazione giugno 2011 - marzo 2016, mostra come la produzione di nuove Insolvenze (area grigia ed arancione) e di nuovi contenziosi (area in azzurro) proveniente da contratti Regolari è decisamente in diminuzione.

Più in dettaglio, la quota parte dei contratti classificati come Regolari che a distanza di 3 mesi passano allo stato di Insolvenza (distinto in Leggera e Grave) ovvero al passaggio allo stato di Contenzioso passa da oltre 2,5% di inizio 2012 a 1,3% a marzo 2016.

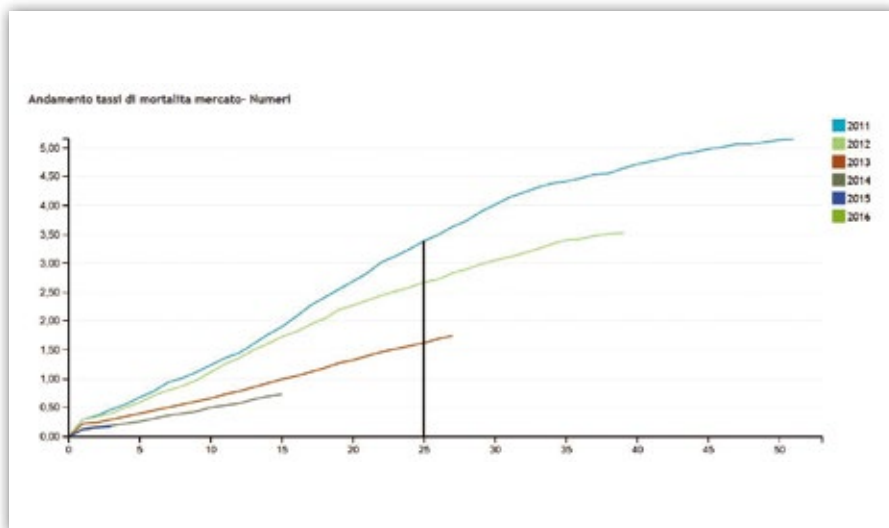


Grafico 1 – Decadimento a contenzioso dei contratti per generazione annuale di produzione
Legenda: Quota percentuale dei contratti decaduti a contenzioso per ciascuna generazione annuale di produzione dal 2011, per la totalità dei contratti censiti in BDCR.

Fonte: Elaborazioni su dati BDCR Assilea dalla piattaforma di Monitoraggio delle Performance di Portafoglio, 2016

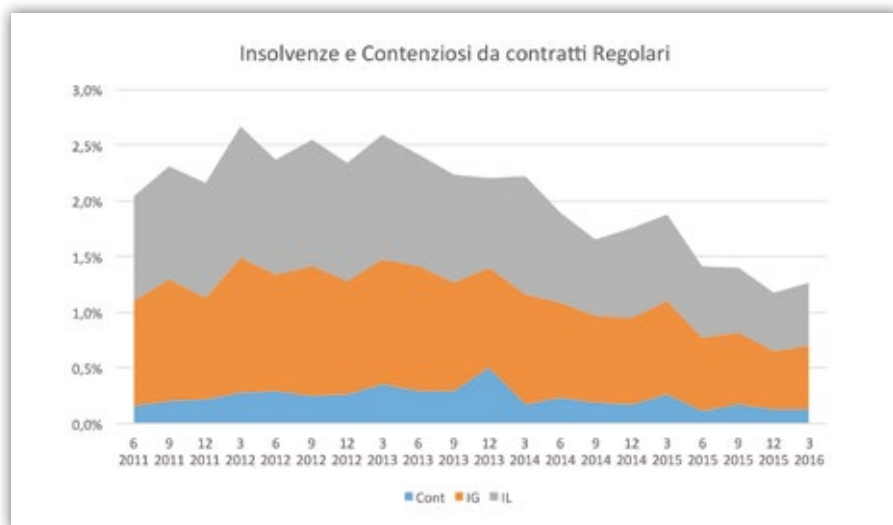


Grafico 2 – Decadimento a insolvenza o contenzioso dei contratti regolari a 3 mesi
Legenda: Quota percentuale dei contratti passati da Regolari a Insolvenza (area grigia e arancione) o Contenzioso (area azzurra) nei 3 mesi.

Fonte: Elaborazioni Conectens su dati BDCR Assilea dalla piattaforma di Monitoraggio delle Performance di Portafoglio, 2016

Queste analisi testimoniano come ad una crescente capacità di selezionare il rischio in accettazione si accompagni anche una decisa diminuzione di Insolvenze e Contenziosi provenienti dai contratti Regolari.

Registrata la crescente capacità di contenimento del rischio, sorge la domanda su quale sia invece la dinamica dei contratti che entrano in insolvenza e in particolare, quale sia la capacità di gestire i processi di early collection e se questa abbia subito delle modifiche nel corso del tempo.

Una analisi di dettaglio sulle performance dei contratti classificati in Insolvenza Leggera (IL) può aiutare a misurare e comprendere meglio il fe-



in Insolvenza Leggera a 3 mesi sempre nella finestra di osservazione giugno 2011 – marzo 2016. Mentre la quota di contratti che rientra in bonis si attesta nella forchetta 35-40%, la quasi totalità della restante parte si divide tra quelli che peggiorano la propria classificazione da Insolvenza Leggera a Grave (il cui ammontare dell'insoluto quindi varca almeno una delle due soglie precedentemente indicate), e quelli che restano nella stessa classe di stato. La quota di contratti che restano in Insolvenza Leggera mostra come lo spazio temporale di 3 mesi non sia sufficiente a garantire una definizione della difficoltà di rimborso.

La domanda che si pone è: vista la capacità di miglioramento della selezione

nomeno. La definizione di Insolvenza Leggera adottata in BDCR è basata sul confronto dell'ammontare dell'insoluto registrato rispetto a due parametri: il primo è relativo al valore del bene e presenta una soglia pari al 5%, il secondo è relativo all'ammontare dei canoni a scadere nei 6 mesi successivi e presenta una soglia pari al 35%. Nel caso in cui l'ammontare registrato dell'insolvenza sia inferiore ad entrambe le soglie, il contratto viene classificato in Insolvenza Leggera e, in definitiva, si può ritenere di essere in presenza di clienti/contratti con difficoltà contenute e per i quali il successo delle azioni di recupero (early collection) dovrebbe essere più elevato.

Il **grafico 3** ci mostra l'andamento delle performance dei contratti classificati

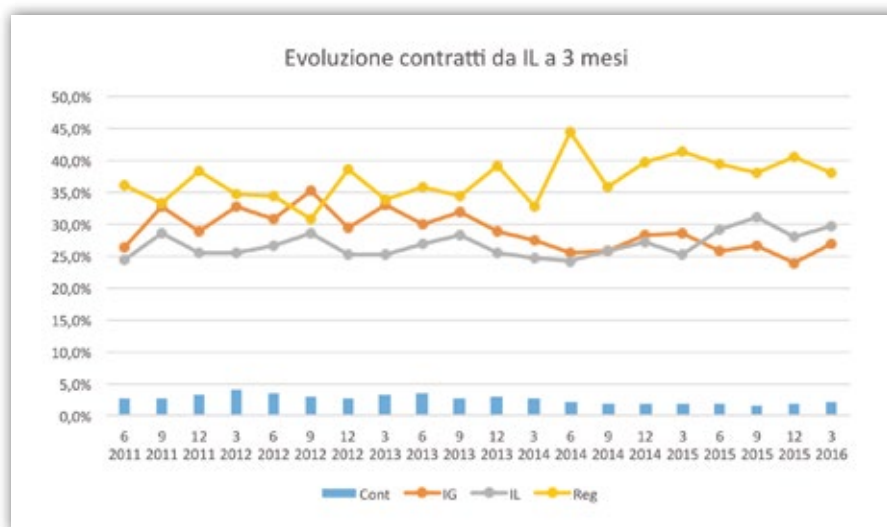


Grafico 3 – Evoluzione dei contratti in Insolvenza Leggera (IL) a 3 mesi
Legenda: Quota percentuale dei contratti passati da Insolvenza Leggera a Contenzioso, Insolvenza Grave, Insolvenza Leggera, Regolare nei 3 mesi.
Fonte: Elaborazioni Conectens su dati BDCR Assilea dalla piattaforma di Monitoraggio delle Performance di Portafoglio, 2016



in accettazione e la diminuzione della trasformazione di contratti regolari in insolvenza o contenzioso, ci si può aspettare anche un miglioramento delle azioni di early collection che consentano in generale un approccio più tempestivo e che portino ad un risultato migliore in termini di rientro in bonis?

Come ampiamente sottolineato le analisi precedenti sono costruite sulla base dei dati sottostanti alla piattaforma di Monitoraggio delle Performance di Portafoglio su dati BDCR ed è quindi possibile per ciascuna associata utilizzatrice del servizio ripercorrere le stesse analisi sul proprio specifico portafoglio per misurare i propri fenomeni ed

effettuare le considerazioni del caso.

Una volta misurati i fenomeni, è utile invece avere la disponibilità di strumenti che aiutino a prendere una decisione su quale potrebbe essere la strategia e l'azione associata di recupero più consona rispetto alle caratteristiche del contratto e del cliente in esame. Con questo specifico obiettivo è in fase di sviluppo sui dati di BDCR lo Scoring di Collection il quale, una volta implementato, consentirà di valutare le caratteristiche di un cliente (con tutti i contratti associati) rispetto alla probabilità che, una volta registrato un primo insoluto, a distanza di 6 mesi possa tornare in bonis ovvero peggiorare il

proprio stato. La pubblicazione di questo scoring in BDCR consentirà agli utilizzatori di beneficiare direttamente dello strumento a complemento di quanto già in uso per gestire le azioni di collection.

Leaseurope Future Group 2015



Nel 2013 Leaseurope, in collaborazione con Invigors EMEA, ha inaugurato un programma unico e creativo al fine di fornire ai giovani talenti dell'industria una piattaforma genuinamente europea e un ambiente nel quale si potessero sviluppare idee innovative a vantaggio di tutto il settore. I primi due anni sono stati un enorme successo e molti dei partecipanti delle edizioni 2013 e 2014 sono riusciti ad applicare le loro idee innovative nelle rispettive società

di leasing o sono stati promossi poco dopo aver preso parte al programma.

Vista la reazione positiva ricevuta dai rappresentanti del settore, Leaseurope ha deciso di rendere tale attività un appuntamento fisso nel calendario annuale dell'Associazione, avviando la classe Future Group 2015. La classe Future Group 2015, come in passato, è composta da sedici brillanti, giovani dipendenti di società di leasing, provenienti da diverse realtà geografiche e funzioni aziendali, scelti tutti dai responsabili delle rispettive società in modo da abbracciare e rappresentare in modo genuino l'industria europea.

Pur mantenendo la filosofia generale e lo spirito di continua innovazione, che caratterizza il programma Future Group di Leaseurope, ogni membro della classe 2015 è stato incaricato di presentarsi con un'idea innovativa che consenta di sfruttare o integrare la potenzialità di una innovazione dirompente nel business del leasing.

Il gruppo ha presentato le proprie idee individuali, che sono state poi analizzate per il loro potenziale di sviluppo da parte del Gruppo, insieme con Invigors e Leaseurope. Le idee con il maggior potenziale di sviluppo sono state poi

selezionate e ulteriormente sviluppate dai membri del Future Group attraverso un intenso lavoro di gruppo.

I primi tre progetti risultanti da tale attività sono stati presentati all'industria in una sessione speciale della Convention annuale dell'industria europea del Leasing a Cascais, in Portogallo.

Uno dei compiti di Leaseurope è quello di favorire lo scambio di informazioni e la condivisione delle migliori pratiche a livello più diffuso possibile. Come tale, il board della Federazione ha ritenuto che fosse importante rendere pubblici e fruibili all'industria non solo i tre progetti presentati a Cascais, ma per quanto possibile anche molte altre delle grandi idee proposte da questi giovani talenti.

E' stata pertanto rilasciata una overview di tutte le 15 idee originali, pubblicata sul sito dell'Associazione, che nelle intenzioni di Leaseurope potrà offrire "cibo per la mente" del business del leasing in Europa. I lettori interessati possono trovare i dettagli di ciascuna di queste idee, spiegati dai loro stessi autori, sul sito Assilea, nella sezione delle News Leaseurope.

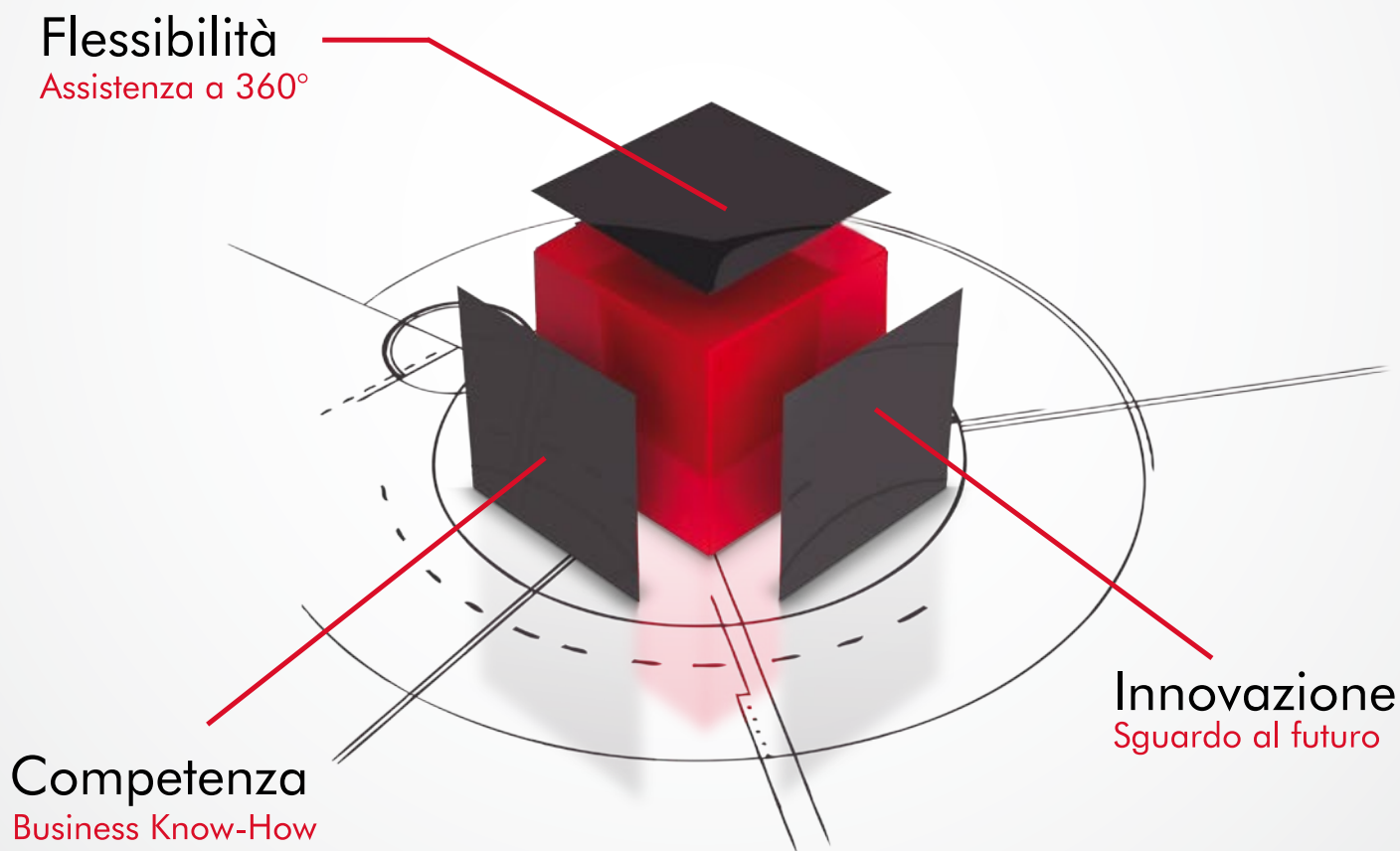


TREBI Generalconsult
Full Service Software

Design by Chapeaux Group

Software House e Information Management Leader per prodotti finanziari

Il n°1 tra i Sistemi di Leasing. I migliori Sistemi Informativi per CQS e Finanziamenti.



Leasing

Noleggio

Finanziamenti

Cessione Quinto

Mutui

www.trebigen.it

Energy Report 2016



Vittorio Chiesa
Direttore Energy & Strategy
Group, Politecnico di Milano

Nel 2015 sono stati investiti per la realizzazione di nuovi impianti da fonti rinnovabili oltre 290 miliardi di € a livello globale, in crescita del 21% rispetto al 2014. Appare ormai evidente come il trend negativo degli anni 2012

e 2013 sia definitivamente superato, ed anzi con il 2015 che fa segnare il «record» assoluto degli investimenti anche oltre il picco raggiunto nel 2011. E' cambiata però decisamente la «geografia» del mercato.

L'Europa ha perso ormai definitivamente il suo ruolo di leadership, passando dal 40% degli investimenti complessivi nel 2008 al 21% nel 2015. Nonostante questo, Regno Unito, Germania e Francia, con rispettivamente 13, 11 e 5 mld. di € di investimenti nel 2015 (oltre il 45% del totale) continuano ad avere piani di sviluppo delle rinnovabili di una qualche rilevanza. L'Italia – come si vedrà meglio più avanti – è tornata purtroppo a giocare un ruolo «marginale», dopo aver toccato il suo record» con il 2° posto nel 2011. L'Asia è l'indiscusso leader degli investimenti in rinnovabili nel 2015 (con il 55% del totale contro il 23% del 2008) e con una crescita in valore assoluto di circa 110 miliardi di € in 6 anni.

L'Africa, quasi irrilevante nel 2008, ha moltiplicato il suo livello di investimenti: la presenza di regimi incen-

tivanti in Egitto, Marocco e Algeria ha permesso infatti di raggiungere in solo questi 3 Paesi quota 14 mld € di investimenti per la realizzazione di nuovi impianti da fonti rinnovabili.

Per quanto riguarda il contesto Nazionale, nel 2015 le rinnovabili hanno contribuito al 40,5% della produzione e alla copertura del 35% della domanda elettrica nazionale. Se si esclude l'idroelettrico «storico» i valori sono pari al 26% e 20% rispettivamente. Complessivamente la potenza installata è pari a 50,3 GW, in crescita dell'1,8% rispetto al 2014 con un parco impianti che è composto per un terzo della sua potenza da impianti idroelettrici (95% dei quali attivi però ben prima dell'anno 2008), un terzo da fotovoltaico e la rimanente parte da eolico, biomasse e geotermico.

Se si analizza quello che è successo nel corso del 2015 si notano andamenti con segni decisamente differenti.

L'eolico, con potenza installata pari a 9.080 MW a fine 2015, ha fatto registrare nuove installazioni pari a circa 423 MW, una «ripresa» importante,

ma che tuttavia è soprattutto dovuta all'effetto del ritardo ingenerato nel sistema con il «Decreto Rinnovabili» ed il meccanismo delle aste e dei registri (che avevano sostanzialmente «fermato» le installazioni nel 2014 e creato quindi una «coda» nel 2015).

Il fotovoltaico (con 18.610 MW complessivi a fine 2015), ha visto nuove installazioni per circa 290 MW. Il trend di discesa delle nuove installazioni pare inesorabile ed ha riportato le nuove installazioni annuali a livelli inferiori addirittura a quelli del 2008. Il valore del mercato delle nuove installazioni è stato pari nel 2015 a circa 558 mln €, con il mercato residenziale che ha pesato per oltre 284 mln. € (circa il 51% del totale), mentre gli impianti di taglia pari o superiore a 1 MW hanno ricevuto nel 2015 investimenti per «solo» 15 mln. € (nel 2011 questi hanno contato su oltre 2,8 mld € di investimenti).

L'idroelettrico (18.448 MW a fine 2015) ha visto crescere la sua potenza installata di circa 110 MW, con un incremento, rispetto al 2014, di 40 MW su base annua. Il valore del mercato delle nuove installazioni è stato pari nel 2015 a circa 500 mln €, in larga parte appunto attribuibile agli impianti di piccola taglia che hanno pesato per l'85% del totale.

La potenza cumulata, sommando le quattro diverse tipologie di biomassa (biogas, biomasse agroforestali, RSU, bioliquidi) utilizzate per la produzione elettrica, ha raggiunto, al termine del 2015, i 4,2 GW, con una crescita di «soli» 70 MW, contro i 450 MW del 2013 ed i 764 MW del 2012.

A fronte di questi risultati piuttosto modesti relativi alle nuove installazioni, si registra un mercato dinamico ed in continua evoluzione nella gestione del parco installato, con un ruolo preponderante del fotovoltaico e dell'eolico. Il volume d'affari generato dall'O&M del fotovoltaico, vale complessivamente 447 milioni di €, con il segmento degli impianti *utility* scale a farla di gran lunga da padrone. Il volume d'affari generato sul mercato dell'eolico vale complessivamente 365 milioni di €.

Le reali novità poi arrivano dal fronte «normativa» dove la «rivoluzione» è in realtà in parte già avvenuta ed è la riforma del mercato elettrico per le utenze domestiche, entrata in vigore dal 1 Gennaio 2016 e che (dopo una fase di transitorio che durerà sino al 1 Gennaio 2018) come principali obiettivi si propone di: (i) superare la progressività tariffaria, in linea con la direttiva europea 27/2012 sull'efficienza energetica; (ii) far sì che le voci di costo della bolletta elettrica siano riconducibili direttamente al servizio stesso; (iii) rivedere la struttura tariffaria, in modo tale da spostare il peso degli oneri dai corrispettivi variabili a quelli fissi; semplificare e rendere più trasparente la bolletta.

La riforma andrà ad impattare direttamente su due delle quattro voci di costo della bolletta:

- Servizi di rete (tariffe di trasporto, distribuzione e misura dell'energia elettrica);
- Oneri generali di sistema, che comprendono tutti i costi relativi ad attivi-

tà di interesse generale per il sistema elettrico. Tra le componenti più rilevanti troviamo: (i) incentivi alle fonti rinnovabili e assimilate pari al 82,02% degli oneri di sistema; (ii) oneri per la messa in sicurezza del nucleare pari al 7,03% degli oneri di sistema; (iii) promozione dell'efficienza energetica pari al 4,13% degli oneri di sistema.

Il passaggio alla «non progressività» della tariffa elettrica per le utenze domestiche si può a buon ragione considerare epocale, e pone gli operatori – unitamente all'incremento della quota «non variabile» rispetto alla quota «variabile» di servizi di rete ed oneri generali di sistema – di fronte a scenari sino ad ora inediti, con il costo marginale del kWh che si riduce all'aumentare dei consumi.

L'impatto sulle rinnovabili non è trascurabile, poiché il rendimento dei progetti di investimento in fotovoltaico residenziale scende, a causa della riforma, in misura dell'1-2 % di IRR (a seconda dei casi) con un allungamento dei tempi di payback dai 9-10 anni fino ai 14-15 anni.

Leasing nautico. Aggiornamento sul contenzioso tributario



Lorenzo Banfi
Dottore Commercialista
Studio Pirola Pennuto Zei &
Associati



Livia Salvini
Professoressa Avvocato
Studio Salvini Escalar e Associati

A) Premessa

La questione di cui trattasi è datata e nota a molti. L'Associazione ha svolto negli anni un'intensa attività a suppor-

to delle società interessate da accertamenti riguardanti i contratti di leasing nautico, perlopiù risalenti agli anni dal 2004 al 2008 con atti notificati in gran parte dal 2009 al 2010. Quasi

tutte le società operanti in tale settore sono state interessate da verifiche tese a contestare ai fini IVA (salvo questioni di minore rilevanza) principalmente due fattispecie:

- i) la rilevanza della componente extra territoriale del canone di locazione finanziaria ai fini del computo della base imponibile;
- ii) la natura "abusiva" di alcuni contratti aventi caratteristiche particolari legate ad esempio all'incidenza del maxicanone, alla durata, l'esistenza di garanzie o di acconti di ammontare significativo versati al costruttore dal cliente finale in una fase anteriore a quella della stipula del contratto di locazione finanziaria etc.

Di fatto, le operazioni di leasing erano contraddistinte da un certo grado di personalizzazione specialmente nei casi aventi ad oggetto imbarcazioni di un valore significativo. Prescindendo dalla questione relativa alla rilevanza extraterritoriale del canone (questione, che nel frattempo si è ri-

dimensionata con piena affermazione dei principi contenuti nella Circolare n. 49/E del 2002 - che ha stabilito le percentuali di riduzione della base imponibile in relazione alla lunghezza dell'imbarcazione, vedasi per tutte la decisione della Commissione Tributaria Provinciale di Treviso n. 86/2/2009 del 25 novembre 2009), nella stragrande maggioranza dei casi l'Agenzia delle Entrate, nel caratterizzare i contratti oggetto d'accertamento quali operazioni poste in essere con finalità abusive, ha riqualficato le operazioni di locazione finanziaria in veri e propri contratti di compravendita, rideterminando ed accertando l'IVA ad aliquota ordinaria sulle "presunte" cessioni. Gli importi accertati a titolo di imposta e sanzioni sono stati di ammontare significativo.

B) La natura della contestazione ed i risvolti nella giurisprudenza di merito

Quanto alla natura delle contestazioni, si osserva che, sostanzialmente, l'Amministrazione finanziaria ha contestato la "fisiologicità" delle operazioni di leasing nautico concluse dalle società oggetto di accertamento sotto il profilo del c.d. "abuso del diritto" o dell'elusione (istituti recentemente ricondotti ad un'unica omogenea disciplina, in occasione della profonda rivisitazione normativa introdotta ad opera dell'art. 1 D.lgs. 128/2015, recante "Disposizioni sulla certezza del diritto nei rapporti tra fisco e contribuente", attuativo della delega al Governo contenuta nella Legge 23/2014 e pubblicato in Gazzetta Ufficiale il 18 agosto 2015, avente

efficacia dal 2 ottobre 2015), nonché, più di rado, finanche della simulazione contrattuale.

Leitmotiv delle predette contestazioni è ravvisabile nell'impiego (preteso) "distorto" dell'istituto del leasing nautico da parte delle società di leasing (d'accordo con i clienti, utilizzatori finali dei beni oggetto di locazione finanziaria) per assicurarsi (da parte dei clienti) l'ottenimento di un vantaggio fiscale connesso al peculiare regime IVA applicabile a dette operazioni.

Le società di leasing avrebbero concluso operazioni di leasing nautico di fatto snaturandone la tipica funzione economico-sociale; da qui la conclusione che non si sarebbe trattato di leasing (in relazione al quale avrebbe operato di diritto il regime IVA "di favore"), bensì di cessioni (celate dietro lo "schermo" del contratto di leasing nautico) di beni integralmente imponibili secondo il regime IVA "ordinario", in base al corrispettivo pattuito.

Il ravvisato "indebito vantaggio fiscale" perseguito attraverso la stipula dei contratti di leasing sarebbe stato pertanto identificabile – secondo il ragionamento dell'Amministrazione – nella minore IVA dovuta dall'utilizzatore per effetto dell'acquisizione delle imbarcazioni attraverso lo schema del leasing, rispetto all'ipotesi di acquisto diretto della stessa.

A simili conclusioni l'Amministrazione finanziaria è pervenuta ogni qualvolta abbia avuto a "verificare" contratti di leasing nautico le cui previsioni contrattuali presentassero, a modo di vedere dei verificatori, degli "indicatori di anomalia" tali da far presupporre un intento elusivo e, quindi, legittimare la riqualficazione del leasing, ai soli fini tributari, in una compravendita. Gli indicatori di anomalia identificati dall'Amministrazione sono, in sintesi, i seguenti: i) maxicanone troppo elevato; ii) durata contrattuale eccessivamente breve; iii) prezzo di riscatto



estremamente ridotto; iv) presenza di garanzie tali da annullare o ridurre estremamente il rischio creditizio in capo alla società di leasing concedente; v) acconti di ammontare significativo versati *ex ante* dal cliente finale.

La stipula di un contratto di leasing “anomalo”, secondo gli accertatori, avrebbe celato un classico esempio di “abuso del diritto”, principio antielusivo di carattere generale elaborato dalla Corte di Giustizia dell’Unione Europea e fatto proprio dall’Agenzia delle Entrate (cfr., *ex multis*, sentenza 21 febbraio 2006, causa C-255/02, Halifax, più volte ripresa in sede d’accertamento).

In base ai succitati principi, l’Agenzia delle Entrate ha sostenuto l’esistenza di una pratica abusiva, anche se in base ai citati orientamenti giurisprudenziali occorre che le operazioni controverse siano orientate a garantire al contribuente il conseguimento di un vantaggio fiscale “indebito”, in quanto contrario all’obiettivo perseguito dalle disposizioni “aggirate” nonché alla loro stessa *ratio* (vedasi sul punto, la sentenza della CTR Emilia Romagna n. 51 del 24 marzo 2011 e più recente la sentenza della CTR Liguria n. 564 del 18 aprile 2016).

Più di rado, come accennato, l’Amministrazione finanziaria – nel pervenire alle medesime conclusioni fin qui esposte – ha mosso invero da una contestazione di “simulazione contrattuale”, istituto civilistico definito dal Codice Civile come la fattispecie in cui le parti, di comune accordo, dichiarano una volontà negoziale destinata ad apparire a terzi (c.d. negozio simulato),

che non risponde alla reale volontà, la quale resta celata in un accordo destinato a rimanere segreto (c.d. accordo simulatorio).

Le società interessate da tali azioni accertative hanno reagito radicando contenziosi tributari che hanno investito una pluralità di Commissioni prima provinciali e negli ultimi anni regionali.

Grazie ad un copioso lavoro di acquisizione delle varie sentenze effettuato da Assilea si sono potute censire circa 67 sentenze, tra le quali 27 pronunziate da Commissioni tributarie regionali, tra cui 24 hanno deciso in senso favorevole.

Il filo conduttore che accomuna molte pronunzie riguarda la specificità delle pattuizioni intercorse tra gli utilizzatori e le società di leasing. Fra le molte vedasi la sentenza della CTR Lombardia n. 6518 del 10 dicembre

2014, la quale ha affermato che “*va tenuto presente che data la peculiarità del bene, vale a dire l’imbarcazione, e la sua non facile commercializzazione nel mercato dell’usato, è logico che il costruttore pretenda ingenti acconti prima di confermare l’ordine dal cliente stesso o dalla società di leasing. Le società di leasing sono riluttanti a stipulare un pre-contratto su imbarcazioni da costruire secondo caratteristiche tecniche ed esigenze particolari poste dai singoli clienti, se non previo rilascio di dovute idonee garanzie a copertura del rischio. Sono queste le ragioni per le quali l’importo del maxi canone risulta essere importante come somma da corrispondere. Tale cifra ha la funzione di garanzia e l’acconto considerevole è in sintonia con l’esigenza di garantire il rischio derivante da danneggiamenti in relazione all’ingente valore del bene, il che è perfettamente compatibile con*





gli elementi essenziali del contratto di leasing”.

Più di recente, la CTR Liguria n. 564 del 18 aprile 2016 ha affermato: “non c’è abuso del diritto nella scelta di acquisire un’unità da diporto attraverso il leasing nautico, e non con una più tradizionale compravendita, anche quando alcuni parametri contrattuali (maxicanone, durata, riscatto) appaiono atipici rispetto ad altri comparti del leasing. Il principio è desumibile dalla sentenza della Ctr Lombardia 6518/44/2014 depositata lo scorso 10 dicembre”. Ed inoltre “per il finanziatore, un contratto di locazione finanziaria avente ad oggetto un’unità da diporto è, infatti, molto più rischioso di quanto sia un leasing immobiliare quindi per contenere i tassi e non andare fuori mercato è obbligato a costituirsi idonee garanzie. Onde la pattuizione di un elevato maxicanone, oltre ad es-

sere espressione dell’autonomia privata delle parti, risponde alla finalità, unitamente alle altre clausole, di ridurre il rischio creditizio dell’operazione”.

Per completezza, si può osservare che, stando ai dati forniti da Assilea, i precedenti di CTR sfavorevoli per i contribuenti sono solo tre e si caratterizzano per aver dettato principi non condivisibili e soprattutto non applicabili alle restanti fattispecie analizzate dalle altre Corti di merito. Nello specifico, uno dei suddetti precedenti sfavorevoli (CTR di Napoli, sentenza n. 9683/51/14 del 7 novembre 2014), soffermandosi sull’ammontare del maxicanone e sulla natura del bene oggetto di leasing (a detta dei giudici, difficilmente soggetto a sottrazione e/o deperimento), si basa su elementi e circostanze che dimostrano una incomprensione di fondo delle peculiarità del leasing nautico e che, non a

caso, sono state ampiamente smentite dal ben più nutrito filone giurisprudenziale favorevole ai contribuenti. Le altre due sentenze, invece, si fondano su una riqualificazione non particolarmente circostanziata e motivata dei contratti di leasing, i quali – secondo il Collegio giudicante – presenterebbero, nelle fattispecie analizzate, “elementi caratterizzanti i contratti di compravendita” (cfr. CTR Milano, sentenza n. 106/29/12 del 21 settembre 2012).

In definitiva, l’intento di qualificare il contratto di leasing nautico come contratto di compravendita, basandosi in particolar modo sull’ammontare del maxicanone elevato, non sembra condivisibile anche alla luce del summenzionato filone giurisprudenziale favorevole ai contribuenti. La stragrande maggioranza delle commissioni tributarie regionali hanno dunque correttamente riconosciuto l’inesistenza dei richiamati presupposti a base dell’abuso del diritto stante anche la presenza di apprezzabili interessi di carattere finanziario ed economico legittimamente regolati tra le parti. Per contro, le poche sentenze sfavorevoli censite non pare abbiano espresso principi suscettibili di avere un largo seguito.

La valutazione del fornitore con la BDCR Assilea

La sua importanza nel leasing e strumenti a supporto



Piero Biagi
Dir. Gen. BCC Lease e Presidente
dello Statistics and Marketing
Committee di Leaseurope

In ogni operazione di leasing è sempre presente almeno un bene, e dietro ad ogni bene c'è un soggetto che lo vende. Specie in beni strumentali e targati,

questo venditore è in genere un soggetto professionale e tendenzialmente ripetitivo: se guardiamo ai dati, nella centrale Rischi Assilea sono infatti censiti ad oggi circa 687.000 soggetti come clienti e ben 133.000 come fornitori.

La presenza del fornitore e del bene non sono certo argomenti nuovi nel leasing, ma negli ultimi anni di crisi l'attenzione dei risk manager si è concentrata molto sulla valutazione di controparte (quella del cliente), utilizzando sofisticati sistemi di rating (nei gruppi bancari soprattutto), con l'obiettivo di vedere il cliente in modo omogeneo rispetto agli altri prodotti bancari. Come spesso succede, coprendosi la testa ci si è scoperti un po' i piedi, e questa concentrazione sul "cliente" (peraltro spesso doverosa), ha fatto passare in secondo piano il fatto che la specificità e l'unicità del leasing è proprio legata al bene e al fornitore che ci sta dietro, e che questo

aspetto – se correttamente valutato – rappresenta un elemento significativo di prevenzione del rischio.

Infatti, se si riflette un attimo, questa relazione con il bene e la "controparte" che lo vende, porta con sé una serie di conseguenze gestionali importanti, sia che si lavori tramite il fornitore stesso come gli operatori del "vendor leasing" (naturalmente in questo caso l'argomento è del tutto cruciale anche sul piano commerciale) sia che si operi tramite altri canali seguendo un approccio più orientato al cliente finale (come per chi opera tramite banche). E' sperimentalmente provato, oltre che anche intuitivamente sensato, che ogni fornitore porta con sé una storia e un "portafoglio clienti" che presenta in genere caratteristiche specifiche in merito ad una serie di parametri (tipo di clientela, zona di influenza, settore merceologico, qualità dei prodotti offerti etc.) che sono del tutto rilevanti per quanto riguarda il rischio com-



plessivo.

Non solo, ma anche l'approccio e il modo di lavorare del fornitore nei confronti dei clienti è rilevante ai fini del rischio espresso dalla sua clientela: il fatto che la sua rete commerciale sia più o meno "aggressiva", che la sua assistenza funzioni più o meno bene, che il fornitore sia anche lui un soggetto con una stabilità economica e senza particolari problemi, sono tutti aspetti che impattano sul rischio medio del relativo portafoglio. Si sono riscontrati poi purtroppo anche casi più drammatici: fornitori che hanno creato nel tempo problemi anche quantitativamente importanti al settore con operazioni particolarmente forzate o addirittura con vere e proprie frodi. Da qui l'importanza di una loro adeguata valutazione.

Naturalmente tale valutazione non è semplicissima: infatti si tratta di mettere in pratica alcuni accorgimenti "a priori" (cioè alle prime operazioni), ma l'evidenza del rischio di portafoglio

si ha sperimentalmente solo "a posteriori", cioè spesso dopo anni di lavoro, e l'acquisizione di una adeguata esperienza nel tempo può costare anche molto cara alla singola Società di leasing.

Volendo raccontare brevemente l'esperienza BCC Lease sul tema, possiamo dire innanzitutto che è ormai abbastanza consolidata, approcciando la nostra Società da più di 10 anni il mercato proprio prevalentemente tramite questo importante canale.

Il nostro processo parte da una analisi del SETTORE di intervento (non operiamo infatti in tutti i settori del leasing strumentale, ma solo in quelli che riteniamo più adatti, che sono da noi meglio conosciuti e ci sembrano relativamente più "sani"), prosegue con una valutazione del singolo FORNITORE al momento del primo contatto, e prevede naturalmente poi una normale valutazione di ogni cliente. Si tratta quindi di un processo "a tre filtri", dove ogni "filtro" dà il suo contri-

buto alla prevenzione del rischio.

La valutazione del FORNITORE, nel nostro caso, è composta a sua volta da tre processi specifici:

- Una prima valutazione (al momento del convenzionamento o della prima operazione), che riguarda prevalentemente aspetti SOGGETTIVI del fornitore (chi è, che beni vende, il suo bilancio e i suoi andamenti); si tratta di un sistema di analisi prevalentemente automatico con uno "score" non molto dissimile da quello di un "normale" cliente finale e una delibera di avvio della relazione (o meno);
- Una valutazione nel continuo del portafoglio acquisito, che viene svolta tramite un processo automatico che calcola quotidianamente alcuni indicatori. Questi a loro volta impattano nel sistema di valutazione dei nuovi clienti. In questo calcolo si tiene conto dei default provenienti dal portafoglio ma anche delle operazioni declinate e dell'anzianità del rapporto e del portafoglio stesso (un portafoglio "fresco" è normalmente sempre migliore, a parità di altri fattori, di uno più vecchio);
- Una rivalutazione periodica nel corso del rapporto, sia del fornitore in senso SOGGETTIVO che del suo PORTAFOGLIO. Questa viene attivata o a date prefissate, o in caso di alcuni "eventi trigger" identificati automaticamente dal sistema: ad esempio ogni anno dalla prima valutazione viene richiesta una nuova banca dati e in caso di elementi negativi si procede con una nuova delibera, oppure un evento "trigger" è il fatto che il plafond concesso sia stato superato, oppure che lo



stock di operazioni deliberate e non ancora decorse sia superiore ad una certa soglia, o ancora che il fornitore presenti andamenti negativi presso il Gruppo come cliente (ci sono una ventina di possibili eventi che attivano una richiesta di rivalutazione del fornitore).

Si tratta come si può intuire di un processo articolato e di una certa complessità, che non sarebbe possibile in un portafoglio di circa 5.000 fornitori come quello attuale di BCC Lease, senza un adeguato supporto di automazione sviluppato nel tempo con tanto impegno e lavoro.

Naturalmente una cosa è contare solo sui propri dati, e altra cosa è avere informazioni sul portafoglio dei fornitori, CONDIVISE con tutto il SETTORE del leasing. In questo caso l'esperienza del settore con il singolo fornitore è molto più significativa, basandosi in genere su un numero maggiore di casi e su una storia più ampia.

ASSILEA SERVIZI, nella principale revisione della propria Banca Dati, con notevole lungimiranza (e dobbiamo ringraziare il precedente Presidente di Commissione Guido Soldano per averci pensato qualche anno fa), ha

inserito nei dati richiesti alle Società su ogni contratto, il codice fiscale del FORNITORE.

Questo semplice accorgimento ha permesso, a dire il vero dopo un po' di tempo e dopo una serie di verifiche anche di tipo legale specie sul tema privacy, di mettere a punto un importantissimo strumento che potrà agevolare tutte le ASSOCIATE (ovviamente quelle che partecipano alla Centrale Rischi e CONTRIBUISCONO con il cosiddetto "record X" con i dati del bene e del fornitore) nel procurarsi in modo ben meno costoso di prima una adeguata esperienza sul portafoglio clienti di ogni fornitore che abbia già operato nel leasing in Italia.

E' in rampa di lancio infatti una interrogazione della BDCR ASSILEA con l'analisi del portafoglio di ogni fornitore (solo persone giuridiche, per i motivi di privacy già citati) che abbia operato nel settore, da cui saranno evidenziabili i totali delle operazioni aventi per oggetto beni forniti dagli stessi, con evidenza di quelle non andate a buon fine, classificate secondo i normali parametri previsti della Centrale Rischi.

Di questo si potrà tener conto al momento della valutazione delle nuove operazioni provenienti dallo stesso portafoglio. Naturalmente si tratta di un dato grezzo che poi ogni Società dovrà interpretare secondo la propria sensibilità e inserire nei propri criteri di valutazione in modo personale e secondo le proprie politiche di rischio, potendo anche confrontare la propria esperienza con quella più generale di mercato.

E' quindi un importantissimo vantaggio che la Centrale Rischi potrà dare agli associati sia per prevenire frodi che per prendere decisioni sempre più corrette sul proprio portafoglio.

Mi sembra opportuno sottolineare che i dati sui beni e sui fornitori rappresentano un modo di "leggere" le informazioni della Centrale Rischi unico e specifico che solo ASSILEA SERVIZI può fornire: le altre centrali rischi private o pubbliche infatti, essendo rivolte "solo" al cliente finale, non possono per loro natura cogliere questo importante legame del "rapporto a tre" tipico del leasing, che impatta sul rischio in modo sensibile. Per la prima volta potremo quindi avere informazioni disponibili e strutturate sul "lato" fino ad ora meno conosciuto e visibile del "triangolo" del leasing.

Sia come Presidente della Commissione BDCR che come utente finale, mi corre l'obbligo di ricordare che il dato è eccezionalmente importante, ma solo se correttamente ed esattamente alimentato da parte di tutti i partecipanti. Nel "record X" di alimentazione BDCR c'è una parte del nostro futuro come settore specifico. Non sottovalutiamolo!

Un grazie ad ASSILEA SERVIZI quindi e alle persone che lavorano sulla BDCR che ci renderanno disponibile quanto prima questo importante strumento, magari cominciando fin da ora a pensare a qualcosa di interessante ed intelligente anche sui BENI oggetto dei nostri contratti.

Stay tuned!

Per maggiori informazioni contattare bdcr@assilea.it

LA HOME COLLECTION DEL RECUPERO CREDITI



PERCHÉ SCEGLIERE FINARC:

- presenza capillare sul territorio 😊
- esperienza ed efficacia nella gestione dei contratti di leasing finanziario e operativo
- azioni commisurate alle esigenze dei nostri clienti

Attività Assilea in pillole

A

Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi. Assilea ha partecipato all'Assemblea annuale dell'Organismo degli agenti e mediatori nel corso del quale è stato approvato il bilancio di esercizio 2015 e rinnovati gli incarichi di revisione.

Assilea. Il 22 aprile si è riunita presso la Camera dei Deputati (Sala della Regina) di Palazzo di Montecitorio l'assemblea annuale dei soci. Nel corso della seduta pubblica è stato illustrato il Rapporto leasing 2015.

E

Energy. Il 27 aprile il Gruppo di lavoro costituito per affrontare le criticità emerse dall'applicazione della circolare n.2/2016 dell'Agenzia delle Entrate, in merito alla nuova determinazione della rendita catastale degli impianti di produzione di energia da fonte eolica e solare foto-voltaica, ha incontrato alcuni rappresentanti della Direzione Centrale Catasto, Cartografia e Pubblicità Immobiliare; nel corso della riunione sono state approfondite alcune questio-

ni legate alla nuovo criterio di calcolo che è stato comunicato confluiranno in una specifica Nota di chiarimento da parte della stessa Direzione.

F

Fondo di Garanzia. Assilea ha partecipato ad un incontro del Tavolo di lavoro per interventi di sensibilizzazione alla cultura del fondo di garanzia con gli stakeholders istituzionali del sistema imprenditoriale, del credito e delle garanzie. Dai lavori del tavolo è emersa la necessità di organizzare degli eventi separati rivolti in mattinata alle banche e intermediari finanziari che operano con il Fondo di garanzia e nel pomeriggio alle imprese che sono interessate a conoscere questo strumento agevolativo.

N

Nautica. Il 10 maggio l'Associazione ha partecipato alla prima riunione del Gruppo di lavoro "Regime amministrativo e navigazione delle unità da diporto", costituito dal Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti ed inca-

ricato di condividere alcune proposte che confluiranno nella riforma del codice della nautica da diporto.

R

Rating Fondo di garanzia. Assilea ha partecipato ad un incontro per la presentazione, da parte del Ministero dello sviluppo economico, delle ipotesi di nuove modalità operative del Fondo di garanzia per le PMI, conseguenti alla introduzione del modello di "rating" per la valutazione di ammissibilità delle PMI. Nel corso dell'incontro sono stati illustrati i risultati dei test effettuati con le Banche sul nuovo modello di rating.

remarketing 3.0

WE'LL GUIDE THEM TO YOU



Re-marketing - Trading & Servicing **Strumentali** e **Immobili**
www.revisitalia.com

Servicing & Brokeraggio **Nautico**
www.lsnautica.it



Nautica Easy

partner ufficiale per la gestione
del remarketing immobiliare

RE/MAX
Corporate

REVIS

Sede legale: Via Cavour 191 - 00184 ROMA (RM)

Sede Operativa: Via del Lavoro 55 - 50041 Calenzano (FI)

tel +39 055 8839848 r.a.

www.revisitalia.com

SIAMO PRESENTI SU



Aggregato
ASSILEA
Associazione Italiana Leasing

Mondo leasing



BMW BANK: I CONTRATTI DI LEASING E DI FINANZIAMENTO SI FIRMANO SULL'IPAD

BMW Bank è la società del Gruppo BMW dedicata ai servizi finanziari. Si occupa della gestione di pratiche che – con un processo cartaceo – prevedono documenti di decine di pagine che necessitano di essere stampati in triplice copia per essere firmati dal cliente e dal concessionario e di fotocopiare i documenti da allegare alla pratica associata

al contratto. Il processo tradizionale, inoltre, prevede tempi tecnici di circa tre settimane per l'approvazione e la conseguente monetizzazione del contratto. La documentazione viene, quindi, successivamente digitalizzata attraverso scannerizzazione.

Dalla carta al digitale

La dematerializzazione del processo di firma nasce dall'esigenza di BMW Bank di accelerare i processi e snellire le procedure legate alla sottoscrizione dei contratti; rafforzare il controllo sul processo e la conformità dei documen-

ti, nonché migliorare la user experience dei clienti. Una delle richieste fondamentali, inoltre, è stata gestire tutte le operazioni da mobile.

Sefin e itAgile, le società incaricate per l'avvio del progetto di dematerializzazione, hanno studiato la soluzione più adatta alle esigenze del cliente utilizzando la soluzione di Firma Elettronica Avanzata (F.E.A.) One Shot di CoSign, permettendo a BMW Bank di far sottoscrivere i contratti direttamente tramite iPad.

Si tratta di una soluzione semplice da

utilizzare, in grado di facilitare i processi B2C ed essere al contempo pienamente conforme alla normativa. La Firma Elettronica Avanzata, infatti, garantisce l'identificazione del firmatario del documento e la connessione univoca della firma e del documento al sottoscrittore, assicura che il cliente abbia il controllo esclusivo sul sistema di generazione della firma (inclusi gli eventuali dati biometrici) e preserva l'integrità del documento firmato.

ItAgile si è occupata dell'implementazione del motore di firma elettronica avanzata e Sefin ha implementato e parametrizzato sia l'applicazione Web e sia l'App iOS necessarie a trasformare il tradizionale percorso di firma e gestione del contratto fisico in un workflow documentale completamente dematerializzato e pienamente integrato con le firme CoSign. Sefin ha altresì messo in piedi un servizio di Help Desk che supporta in tempo reale il venditore e il cliente attraverso una hotline dedicata, in caso di necessità.

Il processo di firma ha inizio mediante la Web Application userfriendly di Sefin, da cui è possibile consultare e gestire tutte le pratiche attive o inserirne di nuove. È sufficiente creare una nuova anagrafica con i dati del cliente e caricare il file da firmare in formato pdf. La firma del contratto avviene direttamente tramite l'app iOS di Sefin sull'iPad, da cui è possibile anche caricare i documenti del cliente mediante fotocamera. Al termine del processo, il cliente di BMW Bank riceve tramite SMS il codice O.T.P. da inserire nell'app, funzionale ad apportare la firma auto-

grafa sul contratto. La firma del Dealer BMW, invece, è applicata mediante Web Application e conclude la sessione di firma.

I risultati ottenuti

L'adozione della soluzione ha determinato ottimi risultati, sia in relazione allo snellimento dei processi che per l'aumento di sicurezza del processo.

L'utilizzo della Firma Elettronica Avanzata, infatti, ha ridotto drasticamente le tempistiche di approvazione dei contratti, passate da tre ad una sola settimana, con conseguenti tempi di monetizzazione più rapidi.

La digitalizzazione, inoltre, ha determinato un notevole impatto economico con un aumento della produttività del 66% e una significativa riduzione dei costi.

La nuova tecnologia e la maggiore fruibilità dei documenti sono state molto apprezzate dai clienti BMW, contribuendo ad aumentare la percezione del marchio come brand premium per l'uso di tecnologia innovativa.

ALBA LEASING, NEL 2015 UTILE E STIPULATO IN FORTE CRESCITA

La produzione sale a 1,2 miliardi, migliore risultato di sempre per Alba che si conferma primo polo interbancario, con un network distributivo di circa 5.700 sportelli.

Milano, 2 maggio 2016 – L'Assemblea di **Alba Leasing** – primario operatore indipendente nel settore del leasing – riunito sotto la Presidenza del **Dott.**

Luigi Roth ha approvato il **bilancio di esercizio al 31 dicembre 2015**, che presenta risultati positivi.

Il 2015 ha confermato il consolidamento della Società, che **ha chiuso l'esercizio in utile per oltre 5 milioni di euro netti**, con un incremento di circa 4 milioni rispetto al 2014.

La rilevanza del risultato dell'utile netto è tanto più significativa considerando che è stato aumentato il grado di copertura con **42,6 milioni di rettifiche di valore nette sui crediti** (+9,3% rispetto all'anno precedente).

Sempre nel 2015 il **marginale di intermediazione** è risultato pari a **84,45 milioni di euro**, in incremento di 6,2 milioni sull'anno precedente. Alla chiusura dell'anno le **spese amministrative** ammontano a 36 milioni, inferiori al 2014.

Sul fronte del mercato, la Società ha raggiunto un traguardo storico, con uno **stipulato** complessivo di **1.171 milioni di euro**, il **migliore risultato di sempre per Alba Leasing**, in **crescita del 16,8%** rispetto all'anno precedente. **Per il quarto anno consecutivo, dunque, Alba Leasing registra risultati in crescita**, quasi raddoppiando dai 682 milioni di euro di stipulato del 2012 ai 1.171 milioni del 2015; una crescita che – confrontata con i dati Assilea – è sempre stata superiore rispetto al mercato: +19,2% nel 2013 per Alba Leasing (vs -12,8% del mercato); +23,5% nel 2014 (vs +8,8% del mercato); **+17% nel 2015** (vs 5,5% del mercato).

La quota di mercato di Alba Leasing in termini di stipulato nel 2015 è stata

pari al 6,85% (con un incremento di oltre mezzo punto percentuale rispetto al 2014) mentre la quota di mercato nel comparto strumentale è cresciuta fino al 9,25% (+1,1% sul 2014).

Con 11.636 contratti stipulati nel 2015, Alba Leasing ha confermato la propria leadership, grazie anche a un'importante rete distributiva che vede il coinvolgimento, oltre alle Banche socie, di 30 banche convenzionate per un totale di oltre 5.700 sportelli su tutto il territorio nazionale.

"I significativi risultati raggiunti – dichiara l'Amministratore Delegato di Alba Leasing, Massimo Mazzega – confermano Alba come punto di riferimento nel mercato del leasing. Tale risultato distributivo ottenuto è ancora più rilevante se considerato l'impegno che l'intera azienda sta profondendo nello sviluppo dei piani strategici di Alba 2.0. Abbiamo avviato un ambizioso programma di trasformazione digitale che prevede l'introduzione di importanti innovazioni - come la firma digitale e la "dematerializzazione" delle pratiche di leasing in un'ottica paperless – consentendoci di raggiungere più elevati livelli di efficienza a tutto vantaggio del cliente".

Anche il primo trimestre del 2016 ha fatto registrare importanti risultati in ambito distributivo: nel periodo gennaio-marzo Alba ha stipulato leasing per 268,2 milioni riportando un incremento della produzione del 26,6% rispetto al 2015, con una performance che si conferma superiore al mercato del leasing. Nell'ultima rilevazione fornita da Assilea, Alba Leasing occu-

pa la terza posizione nel ranking delle società di leasing in Italia (nel 2015 era quinta).

Il Consiglio di Amministrazione di Alba Leasing è costituito dal Presidente Luigi Roth, dall'Amministratore Delegato Massimo Mazzega e dai consiglieri Matteo Bigarelli, Fabio Cereghini, Giorgio Pellagatti, Maurizio Riccadonna e Mauro Selvetti.

Alba Leasing è una società specializzata nei finanziamenti in leasing, partecipata da Banca Popolare dell'Emilia Romagna S.c. (33,50%), Banco Popolare S.c. (30,15%), Banca Popolare di Sondrio S.c.p.a. (19,26%), Banca Popolare di Milano S.c. (9,04%) e Credito Valtellinese S.c. (8,05%).

Nel corso del 2015 Alba Leasing ha realizzato una produzione complessiva di 1.171 milioni, in aumento del 16,8% rispetto all'anno precedente, grazie al perfezionamento di 11.557 operazioni di leasing.

Alba Leasing offre una vasta gamma di prodotti – in particolare nei settori del leasing strumentale e immobiliare – avvalendosi di un network distributivo di circa 5.700 sportelli, di cui quasi 3.600 delle banche socie e oltre 2.100 delle banche convenzionate.

PIANO DI INVESTIMENTI PER L'EUROPA: ACCORDO FEI-ALBA LEASING PER LE PMI INNOVATIVE ITALIANE

Il Fondo europeo per gli investimenti (FEI) e Alba Leasing hanno firmato

un accordo InnovFin a beneficio delle PMI, che usufruisce del sostegno del Fondo europeo per gli investimenti strategici (FEIS), fulcro del Piano di investimenti per l'Europa.

Alba Leasing è la società della locazione finanziaria al 33,50% di Bper, al 30,15% del Banco Popolare, al 19,26% della Popolare di Sondrio, al 9,04% della Banca Popolare di Milano e all'8,05% del Credito Valtellinese.

Grazie all'accordo InnovFin, nei prossimi due anni Alba Leasing potrà erogare alle imprese innovative in Italia finanziamenti dal FEI con il sostegno di Orizzonte 2020, il programma quadro di ricerca e innovazione dell'UE.

Il sostegno dell'UE alle imprese innovative italiane dovrebbe generare un portafoglio di leasing del valore di 80 milioni di euro.

Pier Luigi Gilibert, amministratore unico del FEI, ha dichiarato: "Sono lieto di annunciare un nuovo accordo di garanzia InnovFin per le PMI, di cui beneficeranno le PMI innovative in Italia. Grazie al nuovo accordo le imprese che intendono innovare e crescere potranno più facilmente accedere a ulteriori finanziamenti garantiti dall'UE."

Carlos Moedas, Commissario responsabile per la Ricerca, la scienza e l'innovazione, ha affermato: "L'accordo che viene sottoscritto oggi dal FEI e da Alba Leasing, con la garanzia del FEIS, costituisce un'ottima notizia per le PMI innovative in Italia. Secondo le nostre attese, genererà prestiti bancari per un valore di 80 milioni di euro. Ciò conferma il fatto che il piano di investimenti e lo strumento InnovFin fan-

no davvero la differenza per le piccole imprese in tutta l'UE e, in particolare, in Italia."

Nel commentare l'accordo Massimo Mazzega, amministratore delegato e direttore generale di Alba Leasing, ha dichiarato: "L'accordo firmato con il FEI, con l'appoggio della Commissione europea, servirà a promuovere ancora di più le nostre attività a sostegno delle PMI, uno dei principali motori del nostro Paese. Costituisce un'iniziativa forte e un contributo tangibile al rafforzamento dei rapporti tra Alba Leasing e i suoi clienti, in particolare piccole e medie imprese, in linea con gli obiettivi societari."

L'operazione, realizzata in Italia grazie al FEIS, riflette l'impegno dell'UE ad avviare rapidamente nell'ambito del FEIS iniziative concrete finalizzate ad accelerare le operazioni di erogazione di prestiti e di concessione di garanzie che possano stimolare la crescita e l'occupazione nell'UE.

A proposito del Fondo europeo per gli investimenti (FEI)

Il Fondo europeo per gli investimenti (FEI) fa parte del gruppo della Banca europea per gli investimenti. La sua missione fondamentale è sostenere le microimprese e le piccole e medie imprese (PMI) europee, facilitandone l'accesso ai finanziamenti. Il FEI elabora e sviluppa strumenti di capitale di rischio e di capitale di crescita, strumenti di garanzia e di microfinanza destinati specificamente a questo segmento di mercato. In questo ruolo il FEI promuove gli obiettivi dell'UE nei settori dell'innovazione, della ricerca e

dello sviluppo, dell'imprenditorialità, della crescita e dell'occupazione. Maggiori informazioni sull'attività del FEI nell'ambito del FEIS sono disponibili a questo link.

A proposito di Alba Leasing S.p.A.

Alba leasing è specializzata nel settore della locazione finanziaria e il capitale sociale è detenuto dalla Banca Popolare dell'Emilia Romagna S.c. (33,50%), dal Banco popolare S.c. (30,15%), dalla Banca Popolare di Sondrio S.c.p.A. (19,26%), dalla Banca Popolare di Milano S.c. (9,04%) e dal Credito Valtellinese S.c. (8,05%). Alba leasing offre una vasta gamma di prodotti, principalmente per il finanziamento dell'acquisto di beni di investimento e di beni immobili, attraverso una rete distributiva costituita da circa 5 700 sportelli, di cui circa 3 600 banche socie e oltre 2 100 banche convenzionate. Alba Leasing ha registrato nel 2015 una produzione totale di 1,2 miliardi di EUR, con un incremento del 16,8% rispetto all'anno precedente, grazie a 11 557 operazioni di locazione finanziaria.

A proposito del Piano di investimenti per l'Europa

Il Piano di investimenti per l'Europa mira a rimuovere gli ostacoli agli investimenti, a dare visibilità e assistenza tecnica ai progetti di investimento e punta a un uso più intelligente delle risorse finanziarie, nuove ed esistenti. Il Piano di investimenti sta già producendo risultati. Secondo le stime della Banca europea per gli investimenti (BEI), fino ad aprile 2016 il Fondo europeo per gli investimenti strategici (FEIS) aveva attivato oltre 80 miliardi

di EUR di investimenti in Europa. I dati aggiornati sul FEIS, anche con la ripartizione per settore e paese, sono disponibili al seguente link. Per ulteriori informazioni, consultare le Domande e risposte.

A proposito di InnovFin

Il prodotto di garanzia InnovFin per le PMI fornisce garanzie e controgaranzie sui prestiti per importi compresi fra 25 000 EUR e 7,5 milioni di EUR con l'obiettivo di migliorare l'accesso al credito delle piccole e medie imprese e delle imprese a media capitalizzazione (fino a 499 dipendenti) innovative. Lo strumento è gestito dal FEI e l'attuazione è affidata agli intermediari finanziari (banche e altri istituti di credito) negli Stati membri dell'UE e nei paesi associati. Gli intermediari finanziari beneficiano della garanzia del FEI per una quota delle perdite che potrebbero subire a fronte dei crediti concessi nel quadro dello strumento InnovFin.

UNICREDIT: AL VIA LA PRIMA OFFERTA DI LEASING ABITATIVO IN ITALIA

Comprare la prima casa in leasing come si farebbe con un'automobile, o un'imbarcazione. E' la nuova possibilità prevista dalla legge di stabilità 2016 e che UniCredit per prima in Italia offre al mercato grazie alla sua controllata UniCredit Leasing. Dal 26 aprile prossimo sarà possibile progressivamente presso le 3.200 filiali di UniCredit attive sul territorio italiano acquisire la prima casa con uno strumento, quello del le-

asing, da sempre dedicato a imprese e partite iva, e che ora diventa accessibile anche ai privati.

*"Il leasing abitativo è uno strumento innovativo - ha dichiarato **Gabriele Piccini**, Country Chairman Italy di UniCredit - che va incontro soprattutto alle esigenze dei giovani e, più in generale, di coloro che hanno un reddito annuo inferiore ai 55 mila euro: stiamo parlando di un mercato che in Italia conta oltre 1 milione 100 mila persone. Si tratta di un nuovo strumento per l'acquisto della prima casa, che si aggiunge a quello del mutuo ipotecario tradizionale: il leasing, infatti, è rivolto soprattutto ai quei giovani o a quelle coppie che, grazie a questo strumento, potranno ambire a un immobile più grande rispetto a quello che potrebbero permettersi ricorrendo a un mutuo ipotecario"*

In pratica, UniCredit, tramite la sua controllata UniCredit Leasing, acquisterà l'immobile e l'utilizzatore pagherà un "canone periodico": alla fine potrà riscattare la casa. Grande vantaggio è rappresentato dalla detraibilità fiscale del leasing abitativo. Per gli over 35 con redditi sotto i 55 mila euro (circa 900mila in Italia - fonte: Agenzia delle Entrate) i canoni fino a 4 mila euro l'anno sono detraibili **ai fini Irpef** nella misura del 19% così come il riscatto finale fino a 10mila euro. Ancora maggiore il vantaggio per gli under 35 con redditi sotto i 55 mila euro (circa 200mila in Italia - fonte: Agenzia delle Entrate): gli importi raggiungono gli 8 mila euro per i canoni e 20 mila euro per il costo di acquisto a fronte dell'esercizio dell'opzione finale.

L'importo minimo erogabile ammonta a 50 mila euro e potrà avere piani di rimborso che variano dai 10 ai 30 anni.

*"Questo strumento - aggiunge **Corrado Piazzalunga**, AD di UniCredit Leasing - presenta notevoli vantaggi e anche numerose tutele per chi sceglie di utilizzarlo. Il legislatore, infatti, ha previsto la possibilità di chiedere la sospensione della rata di leasing per un massimo di 12 mesi in caso di perdita del lavoro. Questa iniziativa potrà anche imprimere nuovo slancio alla ripresa del mercato immobiliare, con effetti positivi in termini di generazione di nuovi posti di lavoro nel settore delle costruzioni e con un contributo utile nel fare emergere il sommerso degli affitti immobiliari".*

L'ASSEMBLEA APPROVA IL BILANCIO 2015: STIPULATO A 415,8 MILIONI, +9,7% DI CONTRATTI. BORRELLI NUOVO DG, FASSATI RESTA PRESIDENTE.

Crédit Agricole Leasing, ecco il nuovo cda

Milano - L'assemblea dei soci di Crédit Agricole Leasing Italia, riunitasi a Milano sotto la presidenza di Ariberto Fassati, ha approvato il bilancio 2015 nominando il nuovo consiglio di amministrazione e i componenti del collegio sindacale per il triennio 2016/2018. Ariberto Fassati è stato confermato presidente mentre Gianluca Borrelli è stato nominato nuovo direttore generale.

Sono stati confermati in cda anche

l'amministratore delegato e ceo di Cariparma Crédit Agricole e responsabile del Crédit Agricole per l'Italia Giam-piero Maioli, oltre a Hughes Brasseur, Philippe Carayol, Carlo Crosara e Hervé Varillon. Nel consiglio di amministrazione entra anche l'imprenditore piacentino Bruno Giglio, come anticipato su queste pagine il 24 aprile scorso.

Nominato anche il collegio sindacale che vede la conferma di Roberto Capone nel ruolo di presidente e l'ingresso di Angelo Guardi e Guido Prati come sindaci effettivi.

Mantengono invece la carica di sindaci supplenti Federico Cocchi e Vincenzo Miceli.

L'esercizio 2015 si è chiuso con uno stipulato di 415,8 milioni di euro con una crescita importante rispetto al 2014 sia nei volumi intermediati (+19,1%) che nel numero di nuovi contratti stipulati pari a 2.990 (+9,7%), con performance superiori al mercato del leasing che ha fatto registrare un incremento del 6% sull'anno precedente.

Gianluca Borrelli, 43 anni, assumerà contestualmente anche il ruolo di direttore generale di Eurofactor Italia, su indicazione del cda di Crédit Agricole Eurofactor Italia. In precedenza Borrelli è stato direttore centrale retail di Cariparma Crédit Agricole dal maggio 2012.



LINKA IL TUO BUSINESS A LA LETTERA DI ASSILEA
ED IL MONDO LEASING SI **CONNETTERA'** CON TE!



"La Lettera di Assilea" raggiunge 2000 operatori del settore e non solo

Ogni giorno 1300 contatti visitano il nostro sito **WEB**

Inviando la nostra **Newsletter** a 4000 contatti

Per maggiori informazioni
www.assilea.it - editoria@assilea.it

Fratelli Damiano & C.

Fonte: sito Mediocredito Italiano

LA TESTIMONIANZA

La **Fratelli Damiano & C. S.r.l.** è stata fondata nel 1964 a Capo d'Orlando, in provincia di Messina, territorio tradizionalmente specializzato nella produzione di nocciole. Ha introdotto la prima produzione biologica nel 1976 e si è convertita interamente al biologico nel 2000.

Una decisione pionieristica, che segna una svolta per l'azienda di famiglia e pone le basi della sua futura espansione commerciale, forte di un continuo processo di ricerca e sviluppo, tuttora uno dei punti di forza dell'azienda. Oggi Damiano ha più di quaranta tipologie di prodotto vendute in tutto il mondo ed è leader mondiale nel comparto delle mandorle biologiche. La struttura produttiva si trova in Sicilia. L'approvvigionamento delle materie prime viene gestito direttamente: l'azienda possiede tre grandi aree di coltivazione ed ha consolidato, negli anni, rapporti di collaborazione con agricoltori locali che hanno convertito al biologico la produzione delle loro aziende agricole. Lo stabilimento è attrezzato con impianti per l'analisi, la sgusciatura, la selezione, la tostatura, la lavorazione e il confezionamen-

to dei prodotti, in atmosfera protetta o sottovuoto. Ogni produzione viene controllata e tracciata in ogni fase del processo: controllo visivo, controllo laser, controllo tramite metal detector, controllo peso meccanico, controllo visivo manuale. Una scelta di qualità per i partner commerciali ed una garanzia di genuinità e sicurezza per i consumatori.

“Dietro il veloce ritmo di crescita della nostra azienda c'è un piano di investimenti impegnativo – spiega Riccardo Damiano, CEO - sostenuto negli anni da Mediocredito Italiano nel modo più flessibile: abbiamo infatti potuto individuare con loro, di volta in volta, lo strumento finanziario più adatto.”

LA RELAZIONE

La fratelli Damiano è cliente da tempo di Intesa Sanpaolo e prima ancora di Comit. La filiale imprese di Messina prosegue nell'accompagnare lo sviluppo di questa realtà così promettente. Dal momento che la crescita ed il percorso innovativo scelto dall'azienda richiedono investimenti in modo continuativo, la filiale fa regolarmente riferimento al contributo di Mediocredito Italiano, il polo per la finanza

di impresa del Gruppo.

Mediocredito Italiano ha infatti sostenuto l'investimento in macchinari ed attrezzature attraverso varie operazioni di **leasing finanziario**, dai sistemi di analisi, ai più sofisticati impianti di selezione e lavorazione della frutta secca.

Recentemente, **un finanziamento chi-rografario a medio termine** ha invece sostenuto l'ampliamento della sede produttiva ove agli attuali 10.000 mq verranno affiancati altri tre immobili industriali per ulteriori 8.000 mq che permetteranno di implementare gli spazi per la lavorazione della frutta secca e lo stoccaggio.

Inoltre, Mediocredito Italiano è accanto alla Fratelli Damiano nella strategia di perseguire qualità ed innovazione. Il prodotto Nova+, dedicato proprio agli investimenti innovativi, ha permesso all'azienda di dotarsi di una tecnologia estremamente innovativa per il packaging: un sistema d'impacchettamento flessibile che rende possibile ottenere confezioni di peso estremamente variabile (da 100 gr ad una tonnellata). Una selezionatrice laser, abbinata ad un controllo visivo manuale, garantisce l'assenza di corpi estranei, con un una percentuale garantita di assenza pari al 99,999%.

Inoltre l'azienda ha da poco ricevuto ulteriore sostegno da **Nova+** per lo sviluppo di 3 prodotti, uno dei quali particolarmente innovativo anche per il mercato, utili per arricchire l'offerta diretta al consumatore finale: tale sviluppo richiede nuove tecnologie e la messa a punto di ricette e metodi di conservazione.



Lea Caselli

AREA STAMPA

I comunicati stampa Assilea e tutte le notizie sul leasing tratte dalla rassegna pubblicata sul sito dell'Associazione www.assilea.it

Se vuoi leggere tutti i comunicati stampa Assilea dal tuo smartphone, usa il qr code qui a fianco
<https://www.assilea.it/jsp/informazione/comunicatistampa/comunicatiassilea.do>



Se vuoi leggere la Rassegna Stampa completa dal tuo smartphone, usa il qr code qui a fianco
<https://www.assilea.it/rassegnaStampa.do>



Comunicati Stampa Assilea

01 marzo 2016

Conferenza Stampa presentazione "Guida al Leasing prima casa giovani"

22 aprile 2016

Presentazione del Rapporto sul leasing 2015

22 aprile 2016

Assilea: Piazzalunga confermato alla presidenza

03 maggio 2016

Assilea: il "leasing on the road" parte dalle marche

10 maggio 2016

Assilea: la nautica torna a prendere il largo

25 maggio 2016

2015 stabile per il mercato di negozi, uffici e capannoni Tutti i dati nel Rapporto sul non residenziale delle Entrate e di Assilea

Subito dopo l'Assemblea... su Assilea ed il Leasing

23 aprile 2016

ADNKRONOS.COM Assilea: Piazzalunga confermato alla presidenza

[IL TEMPO.IT](http://ILTEMPO.IT) Assilea: il paese consolida la ripresa con il leasing

BORSAITALIANA.IT Credito: Casero, crescita leasing fondamentale per l'economia del Paese

Si parla di Leasing...

19 maggio 2016

[CRONACHE DEL SALERNITANO](http://CRONACHEDEL.SALERINITANO) Fiscalità immobiliare: la chance del leasing abitativo: un convegno

FINANZA.LASTAMPA.IT Piano di investimenti per l'Europa: accordo FEI-Alba leasing per le PMI innovative italiane

[GIORNALE DI VICENZA](http://GIORNALEDIVICENZA) Finanziamenti accordo tra fei e alba leasing per le pmi innovative

[MILANO FINANZA](http://MILANOFINANZA) Fei-Alba Leasing, accordo per le pmi

20 maggio 2016

[GIORNALE DI BRESCIA](#) Quotazioni, mutui, nuove leggi ADESSO! per 10 buone ragioni
[SALERNONOTIZIE.IT](#) Gruppo Giovani Ance Aies Salerno incontra Vice Ministro Economia e Finanze

21 maggio 2016

[A-REALESTATE.IT](#) Con leasing immobiliare sconti fiscali fino a 34 mila euro
[BORSAITALIANA.IT](#) Economia e finanza: gli avvenimenti di VENERDI' 20 maggio
[BORSAITALIANA.IT](#) Finalmente la barca va...
[CORRIERE DI NOVARA](#) Agevolazioni: incontro
[GAZZETTA DEL SUD](#) Restano stabili i prezzi delle case
[GAZZETTA DI MANTOVA](#) La casa? Ora si compra in leasing
[ILGHIRLANDAIO.COM](#) Agenda economica, gli appuntamenti di venerdì 20 maggio
[ITALIA OGGI](#) Ammortamenti due volte super
[ITALIA OGGI](#) Si avvia verso
[PROVINCIA DI CIVITAVECCHIA](#) Assilea, oltre 5 mld di finanziamenti alle aziende nel primo quadrimestre
[REPUBBLICA GENOVA](#) Con Unicredit parte il leasing immobiliare abitativo
[SALERNONOTIZIE.IT](#) Gruppo Giovani Ance Aies Salerno incontra Vice Ministro Economia e Finanze | [Salernonotizie.it](#)
[SICILIA CATANIA](#) Risparmi su acquisto casa sono pronti il "rent to buy" e il leasing per l'abitazione
[SOLE 24 ORE](#) Patent box negli studi di settore
[TISCALI.IT](#) Risparmi fiscali fino 34 mila euro: ecco come comprare casa in leasing

22 maggio 2016

[ARENA](#) Investimenti per le Pmi innovative in Europa
[CORRIERE ADRIATICO](#) Bandi, neo imprenditori e servizi ai cittadini
[FIRENZEPOST.IT](#) Leasing abitativo: nuovo strumento per comprare casa, con sconti fiscali fino a 34.000 euro in 20 anni
[PROVINCIA QUOTIDIANO DI CREMONA](#) 'Sabatini Ter', il 25 incontro in via Rosario
[VOCE.COM.VE](#) Comprare casa in leasing, fino a 34 mila euro di sconti fiscali

23 maggio 2016

[FORMICHE.NET](#) Un successo a Salerno il debutto di Ance Aies Giovani con Enrico Zanetti
[ILSOLE24ORE.COM](#) Leasing con morosità? deducibile
[ITALIA OGGI SETTE](#) Immobilizzazioni, forma ko
[ITALIA OGGI SETTE](#) Iva e immobili (parte 1)
[ITALIA OGGI SETTE](#) Iva e immobili (parte 2)
[ITALIA OGGI SETTE](#) Iva e immobili (parte 3)
[ITALIA OGGI SETTE](#) Iva e immobili (parte 4)
[SOLE 24 ORE](#) Ammessi anche autonomi e contabilità semplificata
[SOLE 24 ORE](#) Bonus e sconti fiscali, cantiere sempre aperto = Modifiche non-stop agli sconti Irpef
[SOLE 24 ORE](#) Leasing con morosità deducibile
[SOLE 24 ORE](#) Minimi, in Unico il bonus del 140% = Minimi, il bonus del 140% entra in Unico per cassa
[SOLE 24 ORE ESPERTO RISPONDE](#) Il maxi ammortamento sulla vettura in leasing

Consulta i comunicati stampa in versione integrale su
www.assilea.it/jsp/informazione/comunicatistampa/comunicatiassilea.do

Consulta la rassegna stampa in versione integrale su
www.assilea.it/rassegnaStampa.do



VITA ASSOCIATIVA

Nuovi Soci Gruppi associativi

Scania – Gruppo Volkswagen

Il Socio ordinario [Scania Finance S.p.A.](#) è entrato a far parte del Gruppo ai fini associativi Volkswagen. Il Gruppo Volkswagen risulta pertanto composto da [Volkswagen Bank GmbH](#) - Filiale Italia, [Volkswagen Leasing GmbH](#) - Filiale Italia e [Scania Finance Italy S.p.A.](#)

Iacono (Membri supplenti);

[Collegio dei Probiviri](#): Alessandro Carretta (Presidente), Mario Comana e Luca Zitiello.

L'Assemblea dei Soci di Assilea Servizi ha inoltre provveduto alla conferma dell'attuale Consiglio di amministrazione per il triennio 2016-2018.

Il Consiglio di amministrazione risulta pertanto composto da: Carlo Mescieri (Presidente), Angelo Brigatti e Luca Nuvolin.

Nomine

L'Assemblea dei Soci, nella riunione del 22 aprile scorso, ha eletto i membri del Consiglio dell'Associazione e del Collegio dei Revisori per il triennio 2016-2018. Il neo eletto Consiglio ha quindi provveduto alla nomina del Presidente, dei Vice Presidenti, dei membri del Comitato esecutivo e del Collegio dei Probiviri.

Le cariche associative risultano pertanto le seguenti:

[Presidente](#): Corrado Piazzalunga;

[Vice presidenti](#): Denis Delepaul e Maurizio Giglioli;

Membri del Comitato esecutivo: Massimo Macciocchi e Stefano Esposito;

[Consiglieri](#): Andrea Lecce, Carlo Mescieri, Enrico Duranti, Massimo Mazzega, Attilio Serioli, Lodovico Mazzolin, Luca Nuvolin, Antonio Sacristan Millan, Giorgio Treves, Angelo Brigatti, Gianluca Borrelli, Marco Mangili, Roberto Nicoletta, Marco Gambacciani e Maurizio Riccadonna (quest'ultimo in rappresentanza dei Soci Corrispondenti);

[Collegio dei Revisori](#): Lamberto Cioci (Presidente), Valter Barbanti e Stefano Brunino (Membri effettivi), Paolo Ghinolfi e Alessandro

22 aprile 2016

Assemblea Servizi

Ven, 22 aprile, 10:00 – 10:30

Assilea - Via Massimo d'Azeglio, 33, Roma

22 aprile 2016

Assemblea Straordinaria

Ven, 22 aprile, 11:30 – 11:45

Roma presso la Camera dei Deputati Sala della Regina

25 maggio 2016

Rapporto immobiliare non residenziale 2016

Mer, 25 maggio, 10:00 – 13:30

Via Cristoforo Colombo, 426, Roma

25 maggio 2016

Gruppo di Lavoro Gepi - Gestione Perizie Immobiliari

Mer, 25 maggio, 14:30 – 17:00

Assilea - Via Massimo d'Azeglio, 33, Roma

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Auto	7	04/Mag/16	Immatricolazioni di aprile 2016.
BDCR	4	22/Apr/16	Revisione indicatori Experian Scorex.
BDCR	5	04/Mag/16	BDCR Assilea - monitoraggio post cutoff dei dati contribuiti.
Fiscale	10	18/Mag/16	Disposizioni urgenti in materia di procedure esecutive e concorsuali, nonché a favore degli investitori in banche in liquidazione.
Fiscale	11	24/Mag/16	Archivio dei rapporti finanziari. Comunicazione dell'Agenzia delle Entrate relativa agli esiti di migrazione del Tracciato unico.
Formazione Leasing Forum	10	27/Apr/16	Corso in aula "Risk Management: accordi di Basilea e gestione del credito".
Formazione Leasing Forum	11	06/Mag/16	Corso in aula "Fondamenti di matematica finanziaria applicata al leasing".
Formazione Leasing Forum	12	23/Mag/16	Corso in aula "Privacy: finalità e ambito di applicazione del Nuovo Regolamento UE.
Formazione Leasing Forum	13	26/Mag/16	Workshop normativo in aula "Il Leasing nelle Segnalazioni di Vigilanza: certezze, dilemmi, alternative e scelte nella rappresentazione dei dati".
Legale	9	03/Mag/16	Chiarimenti della Banca d'Italia in materia di antiriciclaggio.
Legale	10	05/Mag/16	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi - Bando d'esame per l'iscrizione negli elenchi.
Legale	11	11/Mag/16	Interessi di mora. Modifica all'articolo 120 del Testo Unico Bancario.
Legale	12	13/Mag/16	Nuovo Codice dei contratti pubblici.
Legale	13	16/Mag/16	Chiarimenti su alcuni obblighi di trasparenza per l'attività di mediazione creditizia e regolamento integrativo sulla procedura sanzionatoria per le violazioni accertate dall'Organismo.

CIRCOLARI

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Legale	14	18/Mag/16	Disposizioni urgenti in materia di procedure esecutive e concorsuali, nonché a favore degli investitori in banche in liquidazione.
Lettere Circolari	4	09/Mag/16	Modifiche Allo Statuto Assilea.
Lettere Circolari	5	09/Mag/16	Rinnovo degli Organi Statutari Assilea ed Assilea Servizi.
Studi e Statistiche	8	22/Apr/16	Rilevazione sull'attività di ricolloco dei beni ex-leasing.
Tecnica	9	17/Mag/16	Documento di consultazione di Banca d'Italia sulle modifiche alla circolare 139/91. Centrale dei rischi. Istruzioni per gli intermediari creditizi.
Tecnica	10	25/Mag/16	Modello di rating interno per il calcolo del rischio di credito. Documento di consultazione del Comitato di Basilea.

PARERI

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Fiscale	6	29/Apr/16	IMU - Immobili in costruzione, privi di rendita catastale, categoria F3.

LISTINO PUBBLICITARIO

Pagina pubblicitaria sulla rivista periodica associativa "La lettera di Assilea"

Tiratura: _____ n. 2000 copie circa

Pagina intera interna: _____ € 900,00 (+ IVA)

da n. 2 a n. 3 numeri: _____ sconto del 10%

da n. 4 a n. 5 numeri: _____ sconto del 20%

da n. 6 numeri: _____ sconto del 30%

Banner pubblicitario sul portale internet associativo www.assilea.it

Contatti medi giornalieri: _____ n. 1.300 circa

Banner pubblicitario sulla newsletter elettronica "Il robot di Assilea"

Destinatari: _____ n. 4000 circa (1 invio al giorno)

Singola settimana solare: _____ € 1.500,00 (+ IVA)

da n. 2 a n. 4 settimane solari: _____ sconto del 10%

da n. 5 settimane solari: _____ sconto del 20%

Abbonamenti e pubblicità: Lea Caselli, tel. 06 99703629, editoria@assilea.it



ASSILEA

Associazione Italiana Leasing



ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING
ASSILEA

ASSILEA - ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING

Via Massimo d'Azeglio, 33 - 00184 Roma Tel 06 9970361 • Fax 06 99703688

www.assilea.it • info@assilea.it.


CALENDARIO FORMAZIONE 2016



CORSI IN HOUSE



E-LEARNING



CORSI IN AULA

**CORSI ASSILEA SERVIZI: UNA SOLUZIONE PER FAR CRESCERE
IL PRODOTTO LEASING IN BANCA... E NON SOLO!**



INIZIATIVE IN PROGRAMMA 2016



CALENDARIO DELLE INIZIATIVE DI FORMAZIONE OFFERTE DA ASSILEA NON SOLO AI SOCI MA A TUTTI GLI OPERATORI DEL SETTORE.

Le date potranno subire variazioni

INIZIATIVA	TITOLO	DATA	GG	LUOGO	COSTO UNIT. (*)
formazione in aula	Fondamenti di matematica finanziaria applicata al leasing	07/06/16	1	Hilton Milano e in videoconferenza	€ 500,00
formazione in aula	Nuovo Regolamento Privacy UE	22/06/16	1	Hilton Milano e in videoconferenza	€ 500,00
formazione in aula	Corso sulle segnalazioni di vigilanza	28/06/16	1	Hilton Milano e in videoconferenza	€500,00
formazione in aula	Crisi d'impresa ed evoluzione della normativa fallimentare	da definire	1	Hilton Milano e in videoconferenza	€ 500,00
formazione in aula	Controlli interni: doveri, obblighi e responsabilità degli amministratori e dei sindaci	da definire	1	Hilton Milano e in videoconferenza	€ 500,00
formazione in aula	Il leasing nella Centrale Rischi Banca d'Italia e nella BDCR Assilea	da definire	1	Hilton Milano e in videoconferenza	€ 500,00
formazione in aula	Usura e anatocismo: principi giuridici e finanziari applicazioni pratiche	da definire	1	Hilton Milano e in videoconferenza	€ 500,00
formazione in aula	Il pericolo delle frodi nel leasing	da definire	1	Hilton Milano e in videoconferenza	€ 500,00
leasing forum	Il nuovo IFRS 16	da definire	1	Hilton Milano e in videoconferenza	da definire
leasing forum	Direttiva 17/2014	da definire	1	Hilton Milano e in videoconferenza	da definire

(*) Costo per la modalità "videoconferenza": €450,00. I prezzi si intendono per singolo partecipante, iva esclusa.

In caso di più iscrizioni da parte della stessa società, verranno riconosciuti i seguenti sconti quantità: il 10% da 3 a 4 iscritti; il 15% da 5 o più iscritti, applicato per tutti i partecipanti. Agli Aggregati Assilea (agenti in attività finanziaria, mediatori creditizi, esercenti attività di recupero crediti, outsourcers) verrà riconosciuto uno sconto del 20% sulla quota di iscrizione per la modalità "in aula".

FORMAZIONE OAM		CORSI PER AGENTI IN ATTIVITA' FINANZIARIA, MEDIATORI CREDITIZI, DIPENDENTI E COLLABORATORI		
DESTINATARI	TIPOLOGIA DI PERCORSO	MODALITA' DI EROGAZIONE	DURATA	COSTO UNITARIO (prezzo singola utenza)
Agenti e mediatori	Percorso formativo preparazione Esame Oam	FAD (formazione a distanza)	10 Ore	€ 120,00
Dipendenti e collaboratori	Percorso formativo preparazione Prova Valutativa dipendenti e collaboratori	FAD	20 Ore	€ 120,00
Tutti gli iscritti anno precedente ed in corso	Aggiornamento professionale biennale (30 + 30 ore)	FAD	60 Ore in 2 anni	€ 105,00
Nella seguente tabella elenchiamo gli sconti per acquisti multipli			Dal 3° al 10° iscritto	10%
			Dal 11° al 20° iscritto	15%
			Dal 21° al 50° iscritto	20%
			Dal 51° al 100° iscritto	30%
			Oltre il 101° iscritto	40%

Per conoscere i prezzi e richiedere un preventivo, contattare i referenti ASSILEA FORMAZIONE.

CORSI A CATALOGO E IN HOUSE



La formazione direttamente in azienda!

L'Area Formazione Assilea Servizi, certificata UNI EN Iso 9001:2008, dedica particolare attenzione alla personalizzazione dei percorsi formativi offrendo ai Soci Assilea la possibilità di erogare i corsi direttamente presso le sedi aziendali, nei giorni e con le modalità di volta in volta concordate. I corsi in house ricalcano i contenuti di quelli erogati in aula ma il programma viene personalizzato e ritagliato partendo da uno schema base predefinito(*).

Di seguito l'elenco completo dei corsi Assilea Servizi

Area controlli

- La pianificazione ed il controllo nel leasing
- La trasparenza alla base della compliance delle banche e delle finanziarie
- La compliance per le Banche e le Finanziarie di Leasing
- Il ruolo e l'adeguatezza dei modelli organizzativi previsti dal D. Lgs. 231/2001
- Corso avanzato su ABE, reclami e mediaconciliazione
- L'anti-usura alla base della compliance delle Banche e delle Finanziarie di Leasing
- Corso pratico sulle procedure operative e gli adempimenti della normativa ANTIRICICLAGGIO
- Il Risk management nel leasing: la misurazione, il monitoraggio ed il controllo dell'esposizione al rischio
- Il contenzioso nell'attività di leasing
- Usura, anatocismo e dintorni: principi giuridici e finanziari e applicazioni pratiche
- Gli Intermediari Finanziari e la compliance: Trasparenza, Usura, Privacy e banche dati, Codice Etico, Conflitto di interessi, Open Reporting, Gestione dei Terzi e Pagamenti Illeciti

Processo del credito

- Il controllo del rischio di controparte e i sistemi di analisi precoce delle insolvenze
- Analisi dei settori economici e valutazione del merito creditizio
- Aspetti giuridici del credito e normativa fallimentare
- L'istruttoria di fido nel leasing
- Il processo di credito nel leasing - la valutazione istruttoria
- Credit Scoring e Banche Dati: Introduzione ai concetti e stato dell'arte in Italia
- L'analisi del bilancio
- Il recupero del credito nel leasing
- La valutazione preliminare del rischio nel leasing dalla vendita all'analisi: un'opportunità per commerciali, agenti ed istruttori
- L'attività commerciale nel leasing a 360°

Corsi generici

- Corso avanzato sulla gestione operativa del contatto "a distanza" - Leasing e utilizzo professionale del telefono
- La gestione e la rivendita dei beni strumentali ex leasing
- Corso avanzato sulla gestione operativa del contratto di leasing
- La vendita e il leasing di beni nuovi o usati: cogliere le opportunità in linea con le norme nazionali e comunitarie
- Fondamenti di matematica finanziaria applicata al leasing
- Corso base sul leasing
- BDCR ASSILEA - La miglior Banca Dati Europea nel Leasing
- La fiscalità del leasing: novità ed opportunità

Formazione HR

- Percorso HR Specialist
- La gestione dei collaboratori: alla riscoperta del capitale umano
- La rilevazione e la valutazione delle competenze e delle performance
- Tecniche di selezione, formazione e gestione del perso

Intermediazione assicurativa nel leasing

- La normativa Ivass quale strumento operativo per una consulenza di qualità - Leasing e assicurazioni

Prodotti leasing Auto

- La gestione del leasing auto
- Vendere il leasing auto: dal prodotto alla negoziazione. La capacità di influenzare e conquistare quote di mercato
- Auto aziendali: strategie commerciali per gli account delle Società di Leasing
- Auto: non solo finanziamento. Il prodotto-auto come non è mai stato visto

Prodotti leasing Pubblico

- Il leasing pubblico come Partnership Pubblico Privato
- Contabilità pubblica e valutazione di merito creditizio di un Ente Pubblico
- La valutazione di merito creditizio ed attribuzione di rating interno per un Ente Pubblico

(*)Le Associate interessate a progettare i corsi in house sono invitate a definire modalità e condizioni economiche contattando l'Area Formazione di Assilea Servizi. È possibile, inoltre, finanziare la formazione attraverso i Fondi Paritetici interprofessionali nazionali, istituiti dalla legge 388/2000 al fine di promuovere lo sviluppo della formazione continua in Italia. I Fondi sono finanziati dalle imprese che facoltativamente vi aderiscono attraverso la quota dello 0,30% dei Contributi versati all'INPS.



L'E-LEARNING SECONDO ASSILEA:

CORSI AREA CONTROLLI	NEW La privacy: Nuovo Regolamento UE
	L'usura
	L'Arbitro bancario Finanziario
	La trasparenza
	Elementi fondamentali di diritto societario e di diritto fallimentare
	I modelli organizzativi del D. Lgs. 231/2001
	Gli adempimenti antiriciclaggio

CORSI GENERICI	NEW Super Ammortamento e le novità fiscali per le auto aziendali 80,00 €
	NEW La Nuova Sabatini: caratteristiche e modalità operative 80,00 €
	Il leasing: principi e fondamentali – corso base

PROCESSO DEL CREDITO	Elementi sulla valutazione del merito creditizio
----------------------	--

FORMAZIONE IVASS				
DESTINATARI	TIPOLOGIA DI PERCORSO	MODALITA' DI EROGAZIONE	DURATA	COSTO UNITARIO (prezzo singola utenza)
Iscritti nel RUI	Aggiornamento professionale biennale (30+30 ore)	FAD (formazione a distanza)	60 Ore in 2 anni	€ 105,00
Professionisti interessati ad iscriversi al RUI	Per l'iscrizione al RUI (60 ore)	FAD	60 Ore	€ 120,00
Nella seguente tabella elenchiamo gli sconti per acquisti multipli			Dal 3° al 10° iscritto	10%
			Dal 11° al 20° iscritto	15%
			Dal 21° al 50° iscritto	20%
			Dal 51° al 100° iscritto	30%
			Oltre il 101° iscritto	40%

Per conoscere i prezzi e richiedere un preventivo, contattare i referenti ASSILEA FORMAZIONE.

Referenti in Assilea

Ufficio Formazione: Dimitri Verdecchia (Tel. 06 99703654 - dimitri.verdecchia@assilea.it); Ilaria Nanni (Tel. 06 99703622 ilaria.nanni@assilea.it); **Ufficio Qualità:** Simone di Pietro (Tel. 06 99703653 - simone.di.pietro@assilea.it)